

Pesquisa Empreendedores Iniciais



UINE - Unidade Inteligência Empresarial



FICHA TÉCNICA

© 2022. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE/MG

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

É permitida a reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio, desde que divulgada a fonte.

INFORMAÇÕES E CONTATOS

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE/MG

Unidade de Inteligência Empresarial

Av. Barão Homem de Melo, 329, Nova Granada – CEP 30.431-285 - Belo Horizonte - MG.

Telefone: 0800 570 0800 Home: www.sebrae.com.br/minasgerais

SEBRAE/MG

Presidente do Conselho Deliberativo
ROBERTO SIMÕES

Diretor Superintendente
AFONSO MARIA ROCHA

Diretor Técnico
JOÃO CRUZ REIS FILHO

Diretor de Operações
MARDEN MÁRCIO MAGALHÃES

Unidade de Inteligência Empresarial
Gerente | BÁRBARA ALVES ARAÚJO DE CASTRO
Equipe Técnica | IZABELLA DINIZ SIQUEIRA
JEFFERSON SOARES FERREIRA

R382 Pesquisa Empreendedores Iniciais/ Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais. – Belo Horizonte:
SEBRAE/MG, 2022.

p.: il.

1. Empreendedores iniciais 2. Pequenos negócios. 3. Motivações para Abertura. 4. Dificuldades no Primeiro Ano de Negócio.
5. Avaliação de Expectativas I. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais. II. Título

CDU: 336.71:334.012.64

Sumário

Introdução



Pré-Abertura: Motivações & Planejamento



Dificuldades dos empreendedores iniciais

Nesta seção, listamos um conjunto de fatores para que os respondentes classificassem o grau de dificuldade eles representam e/ou tiveram na operacionalização de suas empresas. Os fatores em questão foram dificuldades relatadas por participantes dos grupos focais realizados na 1ª etapa da pesquisa.



Considerações Finais



Referências

- 1. BARROSO, J. M. (2010). O papel da liderança na implementação de projetos de inovação. In: BARROSO, J. M. (Org.). Liderança e Inovação. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010. p. 10-25.
- 2. BARROSO, J. M. (2010). O papel da liderança na implementação de projetos de inovação. In: BARROSO, J. M. (Org.). Liderança e Inovação. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010. p. 10-25.
- 3. BARROSO, J. M. (2010). O papel da liderança na implementação de projetos de inovação. In: BARROSO, J. M. (Org.). Liderança e Inovação. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010. p. 10-25.
- 4. BARROSO, J. M. (2010). O papel da liderança na implementação de projetos de inovação. In: BARROSO, J. M. (Org.). Liderança e Inovação. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010. p. 10-25.
- 5. BARROSO, J. M. (2010). O papel da liderança na implementação de projetos de inovação. In: BARROSO, J. M. (Org.). Liderança e Inovação. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010. p. 10-25.

Introdução



As Empresas Nascentes

Tendo em vista elevada taxa de mortalidade em empresas iniciais, o objetivo da presente pesquisa é compreender quais são as dificuldades enfrentadas pelos empreendedores no primeiro ano de atividade, além de coletar informações sobre o processo de abertura do negócio, tais como as motivações, expectativas e planejamento.

Empresas nascentes têm inúmeras dificuldades para estabelecer-se em seus mercados. São exemplos de dificultadores: o desconhecimento de especificidades regulatórias do setor, a falta de experiência em lidar com clientes e gerir um negócio, e o processo de se firmar em um mercado com alta concorrência - que vai desde empreendedores informais até empresas de grande porte. Ademais, a maioria das empresas nascentes possuem estruturas menores e mais simplificadas, o que pode provocar maiores custos devido a sua baixa escala e menor poder de negociação ante fornecedores e clientes de maior porte (1). Os empreendedores no primeiro ano estão compreendendo como é a dinâmica entre seu negócio e o mercado, portanto este período de prática pode trazer diversas dúvidas e gargalos, que se não forem sanados podem causar uma falência precoce.

De acordo com o último estudo do Sebrae "Sobrevivência das Empresas – 2021", 21,6% das microempresas, 17% das empresas de pequeno porte e 29% dos microempreendedores individuais fecham com até 5 anos de atividade. A referida pesquisa elencou quatro fatores contribuintes para o fechamento das empresas, sendo eles: pouco preparo pessoal do empreendedor; planejamento do negócio deficiente; gestão do negócio deficiente; problemas no ambiente (como inflação e dificuldade de acesso à crédito).

O que percebeu-se a partir da presente pesquisa foi que estes problemas geralmente existem desde a abertura da empresa. A complexidade da gestão, muitas vezes, só é percebida após a abertura do negócio, especialmente quando não há planejamento. A falta de utilização de ferramentas gerenciais (às vezes, pelo desconhecimento delas) gera um descontrole interno, o que pode se tornar insustentável em um mercado instável.

Principais Resultados

A inflação, apontada como um grande dificultador por 45% dos empreendedores, é o principal fator do ambiente externo que impacta os pequenos negócios. Neste contexto, torna-se muito difícil dispor de um bom capital de giro, conforme apontado por 46% dos entrevistados, pois ele fica mais enxuto. Ainda, 66% apontam que adquirir crédito de instituições financeiras é um grande gargalo. Quando uma empresa é aberta por necessidade financeira - motivação apontada por 4 em cada 10 empreendedores - muitas vezes há um investimento elevado de recursos pessoais na empresa, sob uma expectativa de rápido retorno. Entretanto, 50% dos empreendedores iniciais têm a percepção de possuir nenhum ou baixo grau de conhecimento sobre gestão, portanto a definição de estratégias e táticas pode ser deficiente para se firmarem no mercado. 56% dos empreendedores abrem suas empresas sem a realização de um planejamento. Dos 44% que realizaram um planejamento, a minoria levantou em totalidade informações relevantes para um bom funcionamento do negócio.

O baixo preparo prévio à abertura já suprime as capacidades do negócio ao entrar em atividade. Pelo menos 2 em cada 10 empreendedores têm muita dificuldade em aplicar práticas gerenciais como registrar o fluxo de caixa, separar finanças pessoais das da empresa, precificar produtos, ter organização e controle interno. Essa desorganização interna é agravada pelo ambiente externo à empresa, que exerce forte influência: 32% dos empreendedores iniciais apontam ter muita dificuldade para lidar com a concorrência de empresas maior porte, e a concorrência de trabalhadores informais é outro entrave, pois estes conseguem vender a preços mais competitivos por terem menos custos implicados à formalização. A captação de clientes é uma dificuldade moderada a alta para 64% dos empreendedores.

Além disso, a carga tributária é tida como uma grande dificuldade para 34% das microempresas e empresas de pequeno porte. A captação de funcionários qualificados é um grande gargalo para 45% dos empreendedores, que relataram durante os grupos focais que uma contratação CLT representa um custo muito alto, mas que não ter uma relação formal implica uma falta de comprometimento por parte dos prestadores de serviço.

Metodologia

Este relatório foi feito a partir de uma pesquisa realizada em duas etapas. A primeira foi de natureza qualitativa, executada por meio de seis grupos focais com empreendedores iniciais que possuem até um ano de existência, de diversos municípios de Minas Gerais. Os grupos foram divididos pelos critérios de escolaridade (grupos de empreendedores com até ensino médio completo e grupos a partir de ensino superior incompleto) e experiência prévia (empreendedores que estão no primeiro negócio e empreendedores que já tiveram um negócio anteriormente), propiciando um ambiente mais homogêneo para que os participantes se sentissem à vontade para compartilhar suas experiências.

A segunda etapa da pesquisa foi quantitativa, realizada por formulário digital, enviado por e-mail a partir da base de dados da Receita Federal, da qual foram filtradas as empresas mineiras abertas a partir de outubro de 2021. O questionário foi feito a partir da análise dos relatos dos grupos focais. Os dados foram coletados entre 21/11/2022 e 12/12/2022. Participaram desta pesquisa 1973 empreendedores, sendo 1196 de porte Microempreendedor Individual e 777 Microempresas e Empresas de Pequeno Porte.

O presente relatório mostra os resultados da pesquisa quantitativa em termos gerais (Total Geral) e com o recorte entre Microempreendedor Individual (MEI) e Microempresa + Empresa de Pequeno Porte (ME + EPP). **Além disso, foram incluídos alguns trechos dos grupos focais, em cor vermelha, para uma exposição dos temas em maior profundidade.**

A seguir, as margens de erro para cada grupo considerando como universo o número de empresas abertas a partir de outubro de 2021, para 95% de confiança:

GRUPO	AMOSTRA	MARGEM DE ERRO
MEI	1196	2,8 (p.p.)
ME e EPP	777	3,5 (p.p.)
Total Geral	1973	2,2 (p.p.)

Pré-Abertura: Motivações & Planejamento



Pré-Abertura: Motivações

Das motivações para abrir um negócio, **autonomia e flexibilidade** foi a opção mais citada, por 57%. Também foi muito evidenciada durante a realização dos grupos focais, especialmente por empreendedoras que são mães. Cabe aqui ressaltar que o empreendedorismo feminino é muitas vezes influenciado pela maternidade, por mulheres que procuram a flexibilidade como uma forma de estarem mais presentes na vida da criança, ou por não possuírem condições para pagar creches ou babás, além da maior dificuldade que mães enfrentam para serem contratadas em regime formal.

Vocação e desejo de empreender foi a segunda motivação mais citada, por 46%, sendo apontada em proporções próximas por microempreendedores individuais (46%) e microempresas e empresas de pequeno porte (45%).

“A minha loja está completando um ano agora, eu sempre trabalhei para outras empresas com espírito empreendedor, sempre de inovar, de buscar soluções e novos produtos. Trabalhei durante 13 anos em uma empresa e ano passado eu decidi montar a minha empresa. Eu sempre vislumbrei e desejei isso. Tive um empurrãozinho, porque a minha irmã também tem esse espírito empreendedor, a gente se sentou junto, conversou, planejou e em julho de 2021 a gente abriu a nossa loja”.

Outro ponto bastante citado durante os grupos foi a preferência de empreender em relação à trabalhar em regime CLT: muitos empreendedores consideram que as condições para ser empregado estão desfavoráveis, pois há uma alta oferta de profissionais no mercado, o que possibilita que empresas reduzam a média salarial, ou optem por pagar pela prestação de um serviço (CNPJ) ao invés de contratarem um funcionário para fazê-lo. 31% consideram mais vantajoso empreender pela **possibilidade de maiores ganhos do que trabalhando CLT**. Alguns relatos ilustram essa situação:

“Hoje no mercado de trabalho a média salarial praticada, pelo menos na minha cidade, é muito baixa para contador. A quantidade de vagas disponíveis é quase inexistente, porque hoje um contador toma conta de 10 ou 20 empresas. O mercado cada vez mais disponibiliza novos profissionais, através das novas graduações, então fica que muito impraticável a gente viver só com o salário como empregado. Então, a minha maior motivação foi a questão salarial, a experiência na área e a vontade de ser autônomo, de ter o próprio negócio, ter as próprias diretrizes, as próprias ações, os próprios planejamentos”.

“Infelizmente aqui na região nossa o pessoal não paga serviço meio que ‘intelectual’, o pessoal não paga o projeto e acha que não vale o preço. Paga a mão de obra, mas paga o mínimo possível. Eu formei e o único jeito de eu ganhar um salário mais ou menos compatível com a minha área foi abrindo a minha empresa”.

“Se você é CLT seu ganho é fixo, um salário teto, no empreendedorismo não, aí o céu é o limite, a recompensa vem de acordo com ações que você tiver no dia a dia”.

Pré-Abertura: Motivações

Indivíduos com o nível educacional mais baixo e sem qualificação são os que mais enfrentam dificuldades para encontrar empregos em regime formal, especialmente no contexto brasileiro onde a taxa de desemprego nos últimos anos tem se mantido em patamar elevado. Dos participantes desta pesquisa, 41% possuem até ensino médio completo. O empreendedorismo é uma forma de subsistência para muitos indivíduos: 39% dos empreendedores abriram suas empresas por uma **necessidade financeira**, sendo essa mais apontada por microempreendedores individuais (45%) do que por proprietários de microempresas e empresas de pequeno porte (30%). A **falta de oportunidades de emprego CLT** também foi mais ressaltada por MEIs (19%) do que por MEs+EPPs (11%):

“Eu sou da área da informática, porém eu estou no Norte em Minas. No interior não tem espaço para área de informática, aí acabou que a única saída minha foi vir para o comércio, foi aí que eu abri o mercadinho”.

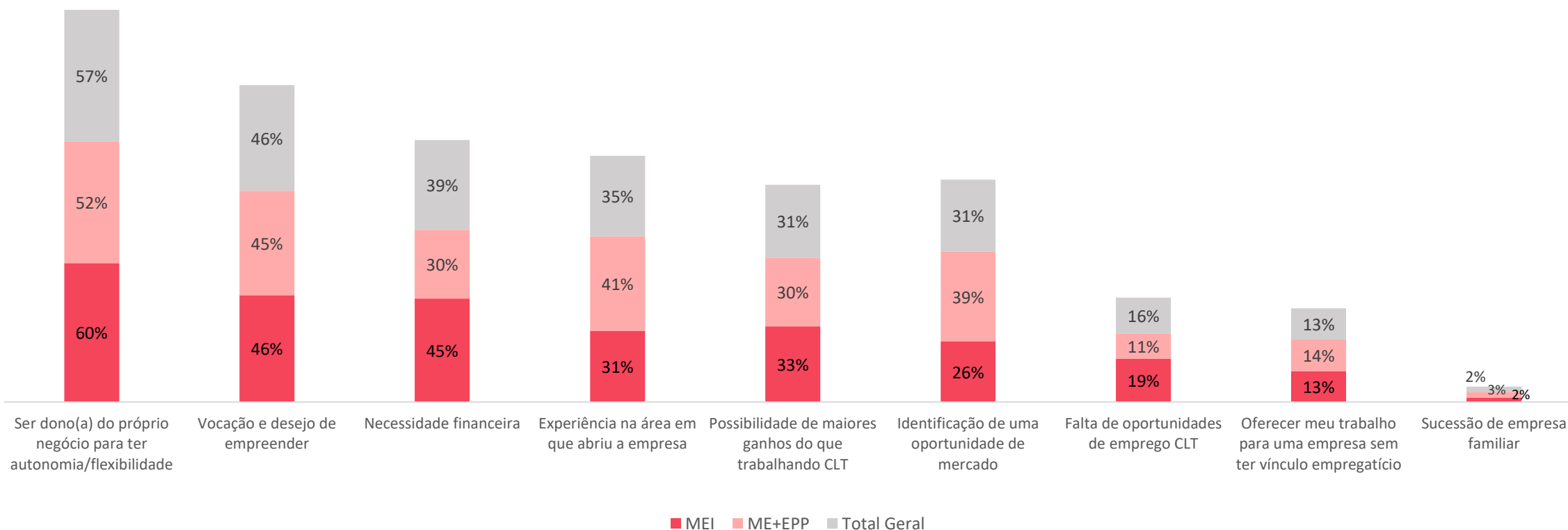
Já a **identificação de uma oportunidade de mercado** é mais apontada por proprietários de microempresas e empresas de pequeno porte (39%) do que por microempreendedores individuais (26%), assim como a **experiência na área em que abriu a empresa**, apontada por 41% e 31%, respectivamente. Proprietários de micro empresas e empresas de pequeno porte também têm maior nível de escolaridade: 31% possuem ensino superior completo e 30% têm pós graduação, enquanto os percentuais para os microempreendedores individuais foram de 23% e 13%, respectivamente.

“Eu me formei no final de 2019, eu sou da turma que entrou no mercado pela primeira vez na pandemia. Eu tive algumas falhas de adaptação do CLT, eu tive dificuldade em trabalhar nas empresas em CLT, ainda mais naquela rotina de home office, porque era diferente do que eu estava acostumado. Na verdade eu sempre pensei em empreender, quando eu estava na faculdade eu cheguei a participar de empresa júnior, eu sempre gostei dessa parte de empreendedorismo, mas confesso que eu não pensava em abrir uma empresa na área de consultoria ambiental, eu sou engenheiro ambiental de formação e acabava que eu sabia das dificuldades que existem nesse mercado hoje ainda. Eu tinha uma certa resistência, apesar de ser minha área de domínio. Até que surgiu essa oportunidade, apareceu nas redes sociais, é aquilo né? O Instagram sabe o que a gente está pensando e apareceu o convite para participar da franquia”.

“Eu sou formado em engenharia de software e comecei a produzir conteúdo de Data Analytics para o Instagram. Bom, crescendo a página do Instagram, eu resolvi abrir uma empresa e isso coincidiu de trocar de emprego de CLT para um contrato PJ. Hoje eu trabalho como PJ para uma empresa, isso me dá uma oportunidade para dar consultorias para outras empresas, eu tento pegar algumas empresas menores para poder ajudar elas a implementar um processo de análise de dados e gestão estratégicas e muito voltado a BI”.

Motivações para a Abertura do Negócio

Marque até 3 fatores (principais) que levaram você a abrir a sua empresa:

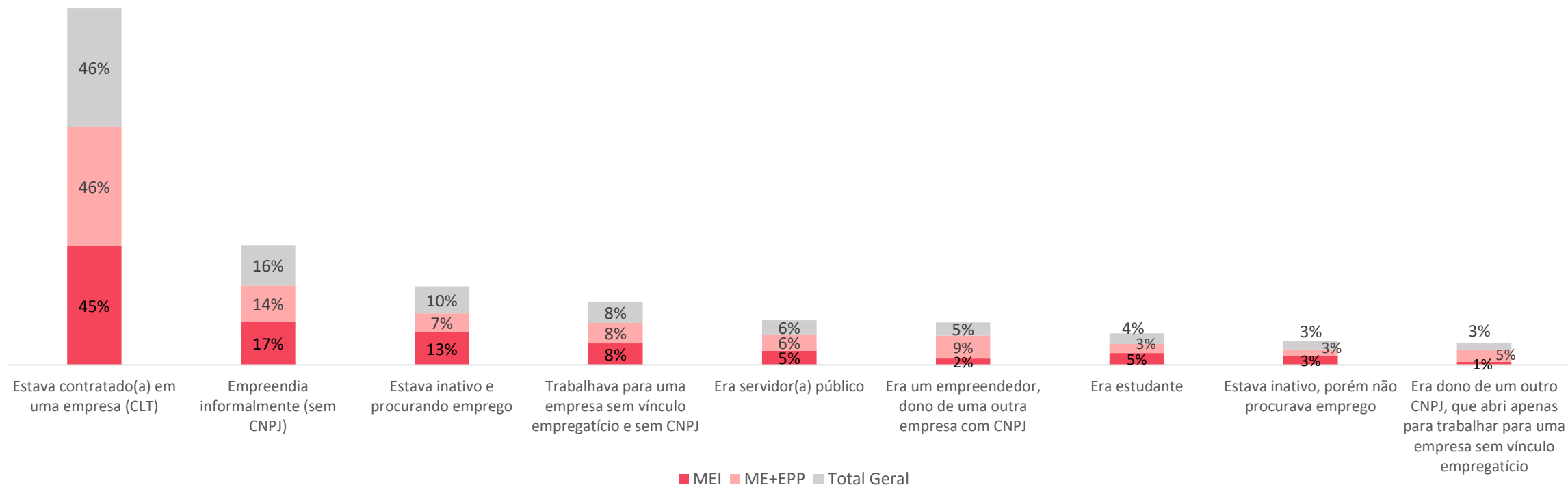


Amostra: 1973. (Questão de resposta múltipla: Resultado divulgado em termos da proporção do total de escolhas e não do total de respondentes).

Destaques: A principal motivação para abrir um negócio é “ser dono(a) do próprio negócio para ter autonomia/flexibilidade”, apontada por 57% dos empreendedores participantes. Os percentuais são de 60% para MEIs e 52% para MEs + EPPs. Em seguida, “Vocação e desejo de empreender”, apontada por 46% do total, e “necessidade financeira”, por 39%.

Ocupação prévia à abertura do negócio

Qual era a sua principal ocupação antes de abrir o CNPJ atual?



Amostra: 1973

Destaque: Quase a metade (46%) dos entrevistados estavam contratados (CLT) antes da abertura da empresa; 16% dos empreendedores já empreendiam antes da abertura do CNPJ, informalmente; 10% estavam inativo e procurando emprego, sendo esta opção mais apontada por MEIs (13%) do que por MEs+EPPs (7%). 9% das MEs+EPPs tinham outra empresa como principal ocupação, enquanto o percentual para MEIs é de 2%.

Pré-Abertura: Planejamento

O **planejamento** é tido na literatura como um fator condicionante para a sobrevivência das empresas. O tempo gasto no levantamento de informações sobre o negócio pode compensar a falta de experiência no ramo de atividade: a probabilidade de fechamento de uma empresa cujo empresário gastou até cinco meses planejando o negócio é maior do que daquele que gastou um ano ou mais nesse planejamento (1). Entretanto, a maioria dos empreendedores sequer planeja: 6 em cada 10 microempreendedores individuais e 5 em cada 10 microempresas e empresas de pequeno porte não fizeram estudo ou planejamento prévio à abertura (página 15). O principal motivo é **não saber como planejar**, apontado por 29% dos empreendedores, 22% **acharam melhor fazer na prática** do que realizar um planejamento, e 19% **não viram necessidade** em planejar. Em alguns relatos dos grupos focais, isso foi bastante evidenciado:

“Eu não planejei, a única ideia que eu tinha era exatamente de abrir um CNPJ e ter um salário compatível com a minha formação, o que eu fiz foi muito nas coxas, eu peguei e abri”;

“O primeiro gargalo foi no início, porque eu fui impulsivo, eu tinha muita vontade de fazer, com esse impulso eu tive uma falta de planejamento, foi muito calor no momento e acabei não mensurando, eu measurei o que precisava naquele momento e não ao longo do ano, do tempo, então gera uma insegurança financeira, o que é outro gargalo”;

“Quando eu entrei no mercado eu fiz um estudo durante um mês, dois meses apenas, acho que não foi o suficiente e da forma que eu constituo a empresa acabou que eu achei que tivesse uma facilidade de comercializar os produtos, eu fui muito afoito, não valorizei o dinheiro que tinha na mão, botei ele com promessa e achando que ia ter um retorno rápido. Eu não estudei o mercado, não procurei ajuda”.

Dos empreendedores que realizaram algum tipo de planejamento, apenas 10% consideram que foi ineficaz, porque na prática saiu muito diferente do planejado. Alguns autores colocam ressalvas a um foco excessivo em planejamento no caso de empresas nascentes, justamente devido ao elevado grau de incerteza ao qual novas empresas são submetidas, um excesso de planejamento pode reduzir sua capacidade de adaptação (1).

“Então, o meu gargalo hoje é que eu sou muito boa no planejamento, qualquer coisa que saia do meu planejamento eu me estresso, já é um bloqueio para mim. A minha meta até dezembro era contratar três pessoas porque um dos pilares da minha empresa era gerar oportunidade, mas eu nem estou conseguindo pagar o meu. Isso me frustra um pouco, porque eu tenho muita coisa para ser feita”;

“Eu trabalhei muito tempo na área industrial, depois eu fui trabalhar na área comercial, mudou muito a minha perspectiva, porque eu tinha para mim que as coisas tinham que ser planejadas, extremamente rigorosas e tudo muito mais. Trabalhar com as empresas que têm comércio me fez aflorar essa questão do empreender, que às vezes não dá para planejar, às vezes você tem que ir, às vezes é só na tentativa e erro. O que eu trouxe para minha segunda experiência foi mais riscos e menos planejamento. O planejamento é muito importante, mas dentro das perspectivas que a gente estuda a metodologia de startup, você perde muito tempo planejamento, você está perdendo tempo para estar executando e aprender com a execução, então eu repensei por quanto tempo e no quanto a gente realmente precisa planejar, focar e o quanto a gente quer sair para a ação”.

Pré-Abertura: Planejamento

30% dos empreendedores consideram que o planejamento foi eficaz e importante para o bom funcionamento do negócio, e 60% que foi importante realizar um planejamento, ainda que a realidade tenha sido diferente do planejado, como também exposto nos grupos focais:

“O planejamento chama planejamento porque ele não vai dar certo, tem que ser estudado, replanejado. A primeira vez que eu tive contato com planejamento foi tudo planejado na métrica mais milimétrica que você imaginar. Na hora que eu fui praticar já começou a dar errado. É para isso que existe o planejamento, eu entendo o planejamento como se fosse o psicólogo do empresário, você vai entrar e fazer a sua análise, vai se descobrir ali. Então, o que acontece é que eu não me arrisco a fazer muita coisa sem planejamento.”

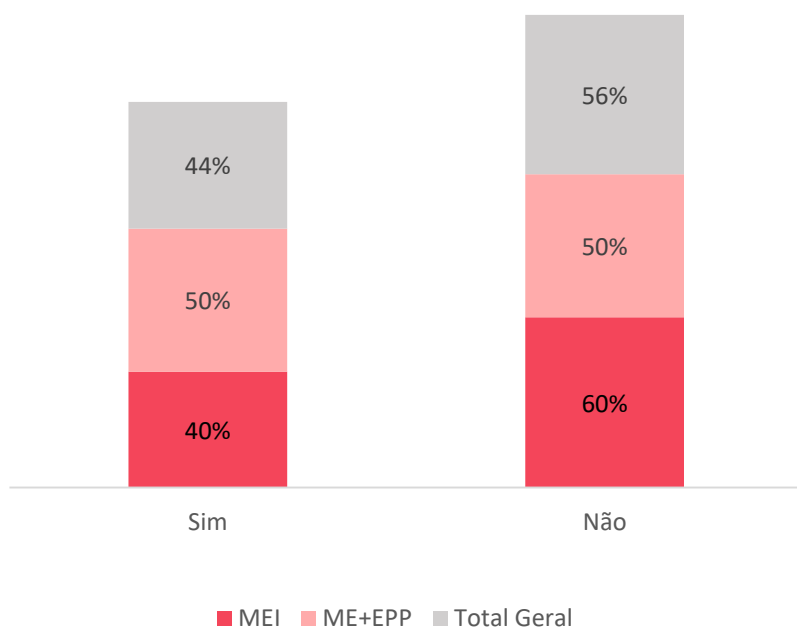
“Eu fiz um planejamento estratégico e estimei o X orçamento e acabei gastando três vezes mais. Tem a questão financeira, uma busca de capital de giro, de crédito, de buscar investimento, então esse foi um dos problemas, faltou um pouco, porque na hora das compras eu comprei mais do que eu precisava, isso gerou um endividamento, eu precisava de dinheiro e estoque parado. Mas fui motivado com a nossa ideia de abrir logo e ficar pagando aluguel, hoje eu faria diferente, eu abriria a empresa com mais calma e buscaria uma ajuda, uma consultoria para me auxiliar no meu planejamento estratégico para saber o quanto eu preciso vender e qual o meu ponto de equilíbrio, margem... hoje eu já busquei essa consultoria, faz apenas 2 meses e já estamos melhorando a nossa visão”.

Dentre os tipos de planejamento a serem feitos para abertura de uma empresa, o **plano de implantação**, que envolve análise SWOT, levantamento de risco e análise de cenários, avaliação de necessidade de capital de terceiros é o menos realizado: 42% dos empreendedores não realizam nenhuma dessas análises. O **plano operacional**, que envolve rota de produção e processos operacionais essenciais, capacidade produtiva, regulamentações e assuntos jurídicos, localização geográfica e logística não é realizado por 29% dos empreendedores. O **plano de marketing**, como estratégias de precificação, qualidade do produto/serviço, canais de venda e propaganda não é realizado por 26%. 22% dos empreendedores não fazem uma **análise econômico-financeira**: projeções de vendas, margens, lucratividade, custos, ponto de equilíbrio, tempo para alcançar um fluxo de caixa positivo, cálculos de retorno. A **pesquisa de mercado**, que envolve identificar clientes, fornecedores, dimensão do mercado e tendências, concorrentes, necessidades dos clientes não atendidas pelos concorrentes não é feita por 13%.

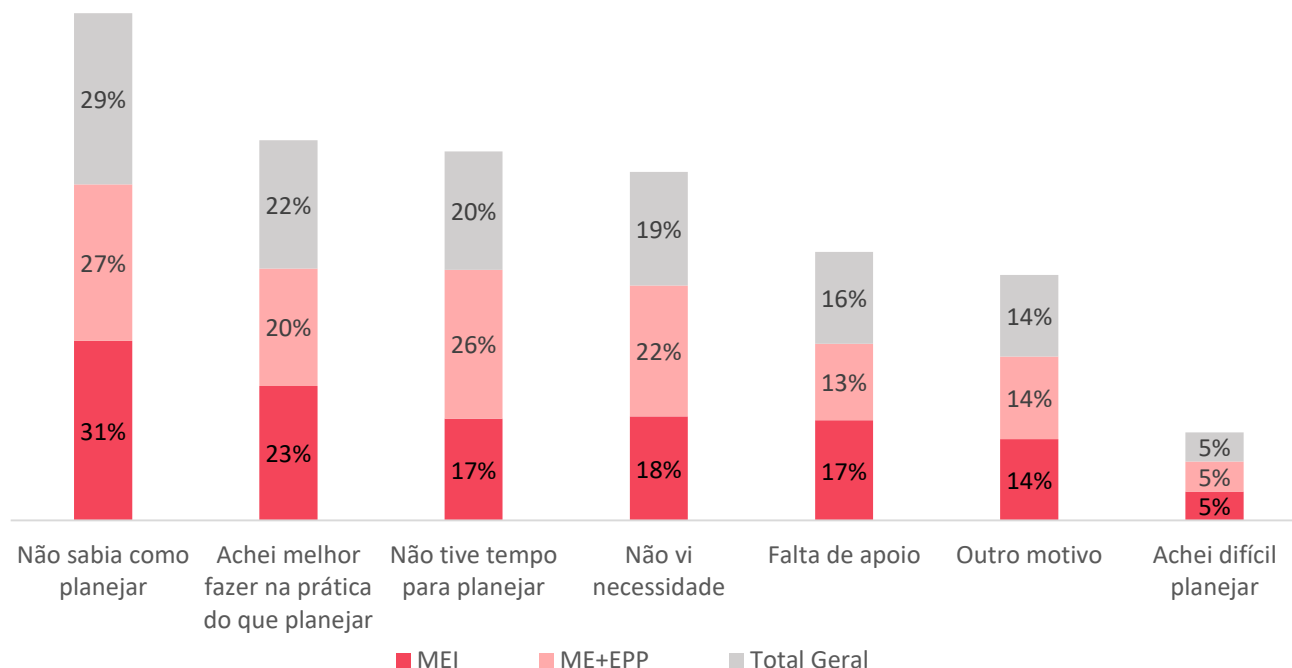
A maioria dos empreendedores não realizou completamente os planos de negócio. Os percentuais de realização **parcial** foram de 64% para pesquisa de mercado, 56% para análise econômico-financeira, 53% para plano de marketing, 50% para plano operacional, 43% para plano de implantação. Respectivamente, os percentuais de realização **total** desses planos foram de 23%, 22%, 22%, 21% e 15%, ou seja, em média apenas 2 em cada 10 empreendedores realiza um planejamento completo. A falta de planejamento pelos empreendedores pode gerar uma série de dificuldades que poderiam ser antecipadas ou atenuadas caso houvesse um planejamento eficaz.

Planejamento Pré-Abertura

Você fez algum estudo e/ou planejamento antes da abertura da sua empresa? Ex: Plano de Negócio



Por que você não fez um planejamento antes da abertura de sua empresa?*



Amostra: 1973

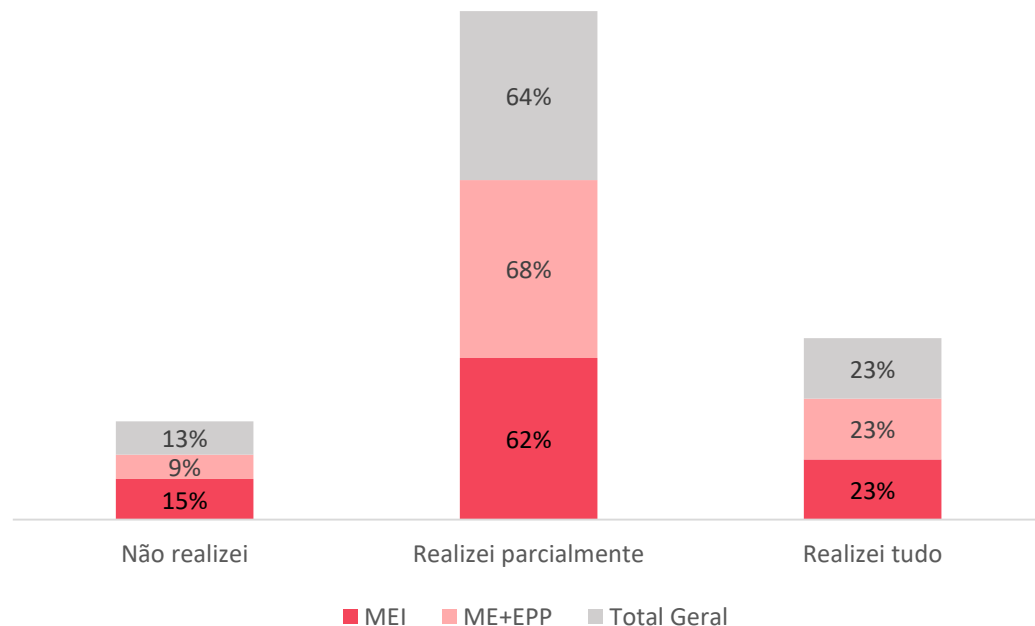
Destques: A maioria dos empreendedores não faz um planejamento antes da abertura do negócio. 6 em cada 10 MEIs e 5 em cada 10 MEs + EPPs não fazem um estudo ou planejamento prévio à abertura.

*Amostra: 1100. Participaram desta questão os empreendedores que afirmaram não ter realizado um planejamento na questão anterior. Questão de resposta múltipla (resultado divulgado em termos da proporção do total de escolhas e não do total de respondentes).

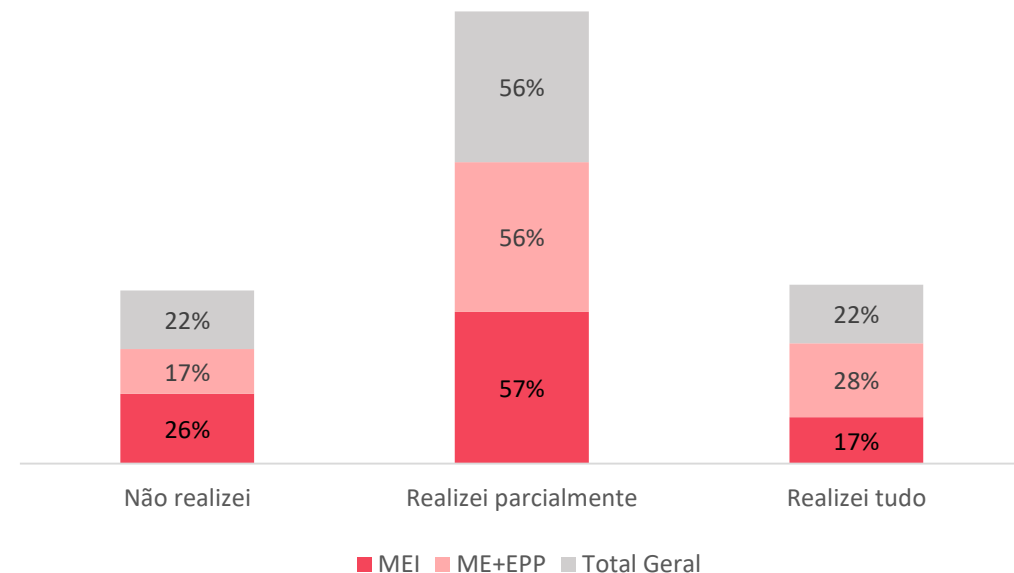
Destques: O principal motivo para não planejar, citado por 29%, é não saber como planejar. 22% dos empreendedores acham melhor fazer na prática do que planejar. A falta de tempo para planejar é mais apontada por MEs+EPPs (26%) do que por MEIs (17%). Em contrapartida, mais MEIs afirmam que não planejaram por falta de apoio do que MEs+EPPs (17% e 13%, respectivamente).

Planejamento Pré-Abertura

Pesquisa de Mercado – Identificar Clientes, Fornecedores, Dimensão do mercado e tendências, Concorrentes, Necessidades dos clientes não atendidas pelos concorrentes.*



Análise Econômico-Financeira – Projeções de Vendas, Margens, Lucratividade, Custos, Ponto de equilíbrio, Tempo para alcançar um fluxo de caixa positivo, Cálculos de retorno*

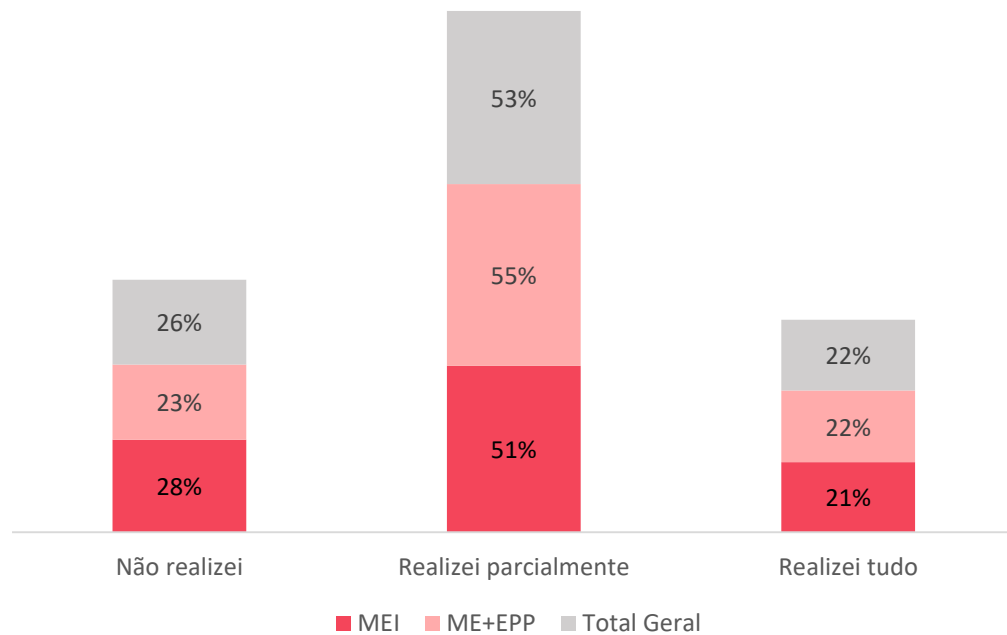


*Amostra: 873. Participaram desta seção os empreendedores que afirmaram ter realizado um planejamento.

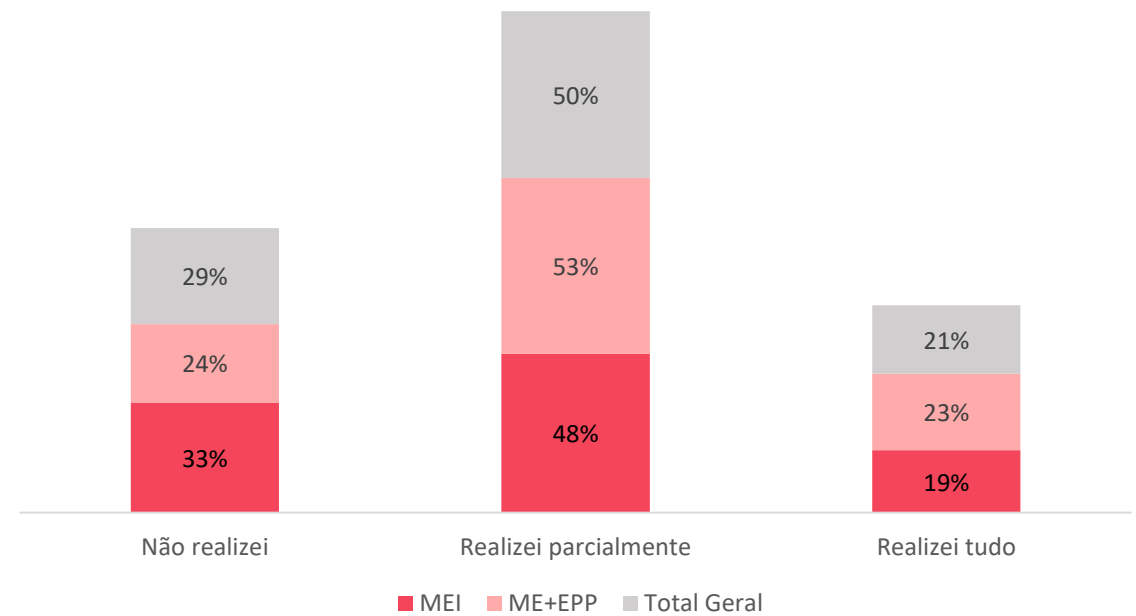
Destaques: Do planejamento pré-abertura, a maioria dos empreendedores iniciais (64%) realiza parcialmente uma pesquisa de mercado e 56% realizam parcialmente uma análise econômico-financeira. Dos donos de pequenos negócios por porte, os Microempreendedores Iniciais (MEI) são os que menos realizam esses planejamentos (15% e 26% respectivamente).

Planejamento Pré-Abertura

Plano de Marketing – Estratégias de Precificação, Qualidade do Produto / Serviço, Canais de venda e Propaganda.*



Plano Operacional – Rota de produção e processos operacionais essenciais; Capacidade produtiva; Regulamentações e assuntos jurídicos; Localização geográfica; Logística*

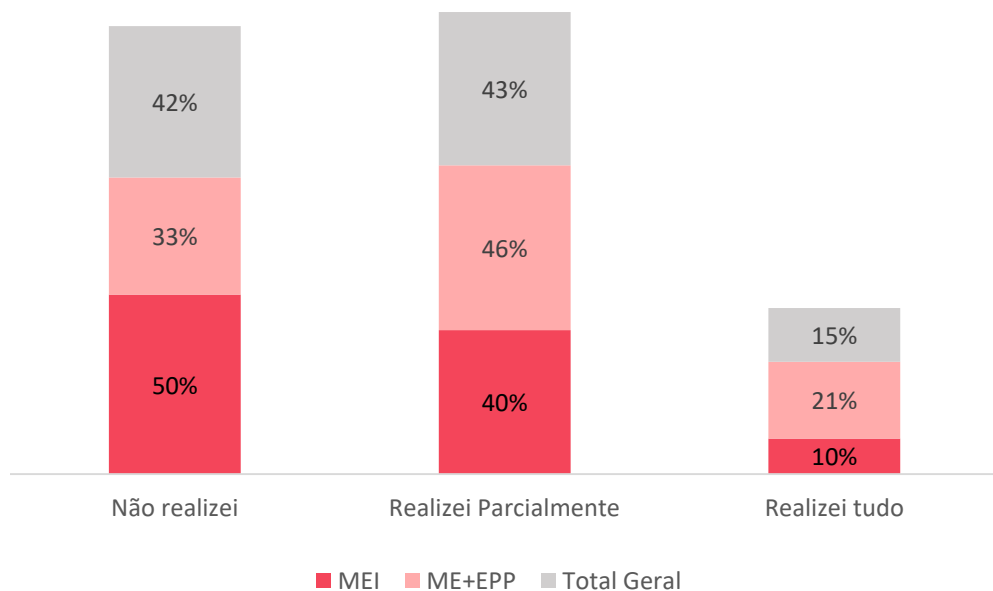


*Amostra: 873. Participaram desta seção os empreendedores que afirmaram ter realizado um planejamento.

Destaques: 53% dos empreendedores iniciais realizam parcialmente um plano de marketing e 50% realizam parcialmente o plano operacional.

Planejamento Pré-Abertura

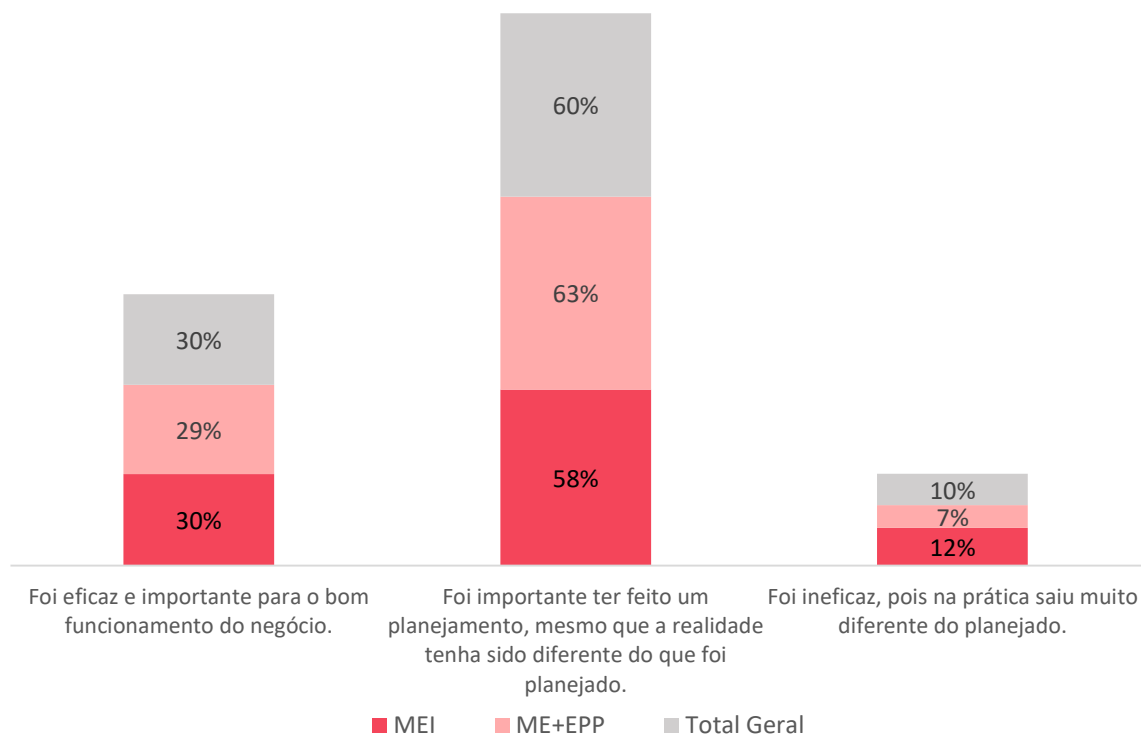
Plano de Implantação - Análise SWOT; Levantamento de riscos e análise de cenários; Contratações de pessoal; Necessidade de capital próprio e externo (empréstimo)*



*Amostra: 873. Participaram desta seção os empreendedores que afirmaram ter realizado um planejamento.

Destques: Dentre os MEI, 5 em cada 10 não realizam um plano de implantação. Apenas 1 em cada 10 afirma que levantou todas as informações, 4 em cada 10 realizam parcialmente um plano de implementação.

Você considera que o planejamento feito:*



*Amostra: 873

Destques: A maioria dos entrevistados reconhece a importância do planejamento. 60% reconhecem a importância, ainda que a realidade tenha sido diferente do planejamento.

Conhecimento sobre Gestão

Apenas 10% dos empreendedores afirmam ter um alto grau de **conhecimento sobre gestão de empresas**. A percepção que prepondera é de nível médio de conhecimento sobre gestão, sendo apontada por 40%. 34% consideram ter um baixo grau e 16% consideram não ter nenhum conhecimento sobre gestão. As microempresas e empresas de pequeno porte apontam um maior grau de conhecimento de gestão em relação aos microempreendedores individuais.

Em relação aos meios pelos quais o conhecimento foi adquirido, o mais apontado foi **aprender na prática**, por 59% dos empreendedores. 27% **estudaram por conta própria**, 22% fizeram **cursos, workshops e palestras**, 20% têm **formação superior na área** e 10% **têm formação técnica na área**. 26% dos donos de MEs + EPPs têm formação superior na área, e o percentual entre os MEI é de 16%.

Durante os grupos focais, alguns relatos dizem sobre a importância de ter conhecimento:

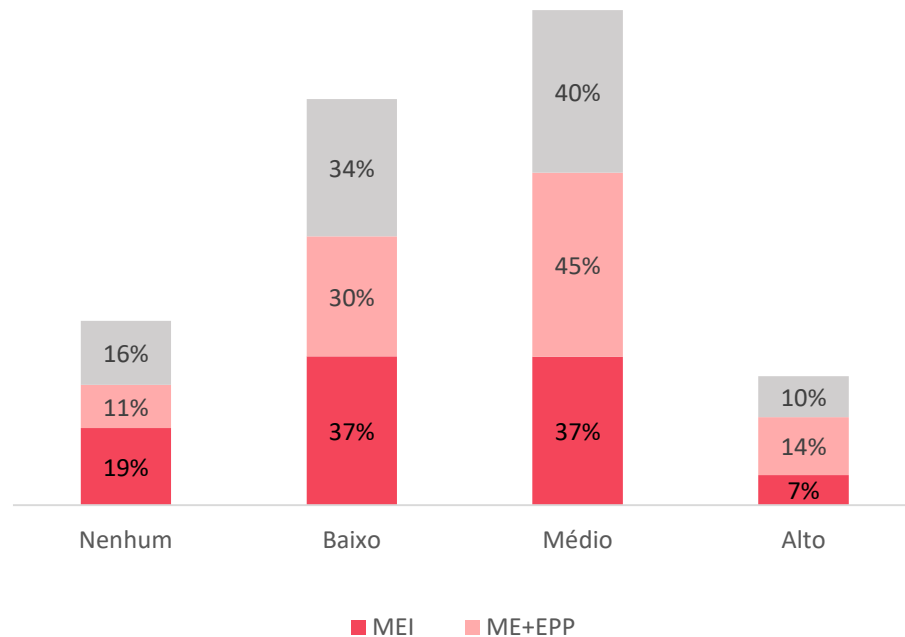
“Uma dica que eu dou para quem vai empreender ou começar, é para estudar, aprender tudo sobre o que você quer fazer, ter conhecimento daquilo que você quer fazer, porque se for algo que você precisa de mão de obra de terceiro, você tem que conhecer tão bem quanto quem você está contratando. O pior para um empresário é ter um funcionário mais capaz com você, porque você não consegue cobrar do cara, porque ele sabe mais do que você. Então o empresário não tem que fazer tudo da empresa, mas deve conhecer todos os processos dentro da empresa”;

“Gestão é fundamental, não tem jeito, a gente vê muito empreendedor que vai pelo conhecimento técnico e esquece da gestão, é preciso ver as possibilidades, fazer a análise SWOT constantemente e ver como pode expandir”.

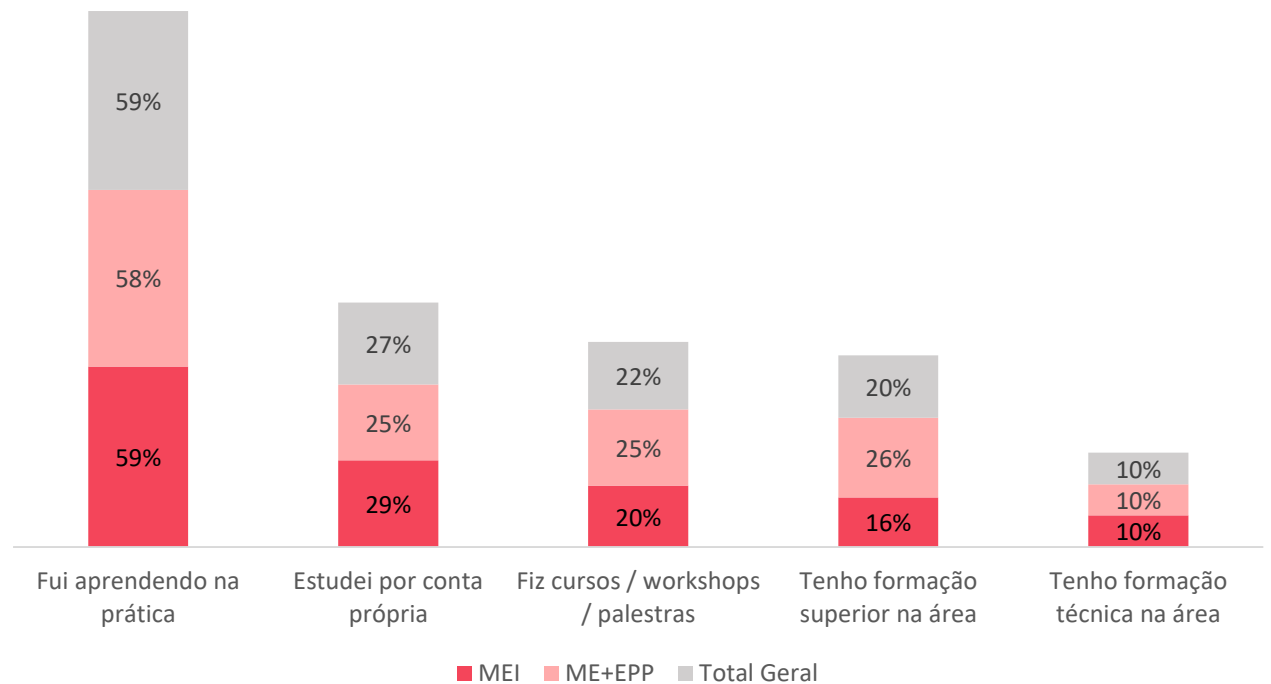
“É primordial que a pessoa tenha experiência no segmento onde ela vai empreender, isso é fundamental, porque aprender a sobre atividade já com o CNPJ aberto eu considero muito arriscado, porque tem outras formas de se aprender e ter esse conhecimento. Quando a gente vai empreender a gente tem uma responsabilidade sobre as pessoas que a gente contrata e sobre aquilo que a gente inicia como projeto, a gente não pode errar, temos que minimizar o erro o máximo possível. Eu até esses dias estava falando com uma amiga, ela queria abrir um negócio eu falei: Primeira coisa que você faz é trabalhar nesse segmento, vê como é, se você vai gostar, vê como é o dia a dia dessa operação, quais são as coisas que mais gosta e que mais crítica, tem uma experiência nesse negócio para você empreender. A minha dica é essa a pessoa ter experiência e ter esse conhecimento e procurar pessoas que podem ser sócios e tenham conhecimentos que agreguem juntos”.

Conhecimento sobre Gestão

Qual é seu grau de conhecimento sobre gestão de empresas?



Onde você adquiriu esse conhecimento?*



Amostra: 1973

Destaques: A pesquisa aponta que a maior parte dos empresários (74%) têm a percepção de que têm um grau de conhecimento baixo ou médio sobre gestão de empresas. 2 em cada 10 MEIs consideram que não têm nenhum conhecimento em gestão.

*Amostra: 1662. Não participaram desta questão os indivíduos que afirmaram não ter nenhum conhecimento em gestão.

Questão de resposta múltipla (resultado divulgado em termos da proporção do total de escolhas e não do total de respondentes).

Dificuldades dos empreendedores iniciais

Nesta seção, listamos um conjunto de fatores para que os respondentes classificassem o grau de dificuldade eles representam e/ou trazem na operacionalização de suas empresas. Os fatores em questão foram dificuldades relatadas por participantes dos grupos focais realizados na 1ª etapa da pesquisa.



Dificuldades do Ambiente Externo

Os fatores de ambiente externo à empresa abordados foram: inflação, carga tributária, adquirir crédito de instituições financeiras, burocracias de instituições e competir com a concorrência. Dentre os fatores citados, a **inflação** é o mais apontado como uma grande dificuldade, por 45% dos empreendedores. Apenas 6% afirmam não ter nenhuma e 13% afirmam ter pouca dificuldade. Em contextos de quadro econômico recessivo é mais difícil ter acesso a crédito, há o aumento da inadimplência e o poder aquisitivo de clientes diminui, diminuindo o consumo de produtos que não são essenciais, o que impacta muitos donos de negócios. Esse fator externo pressiona muito a operação de pequenos negócios, o que foi relatado durante os grupos focais, ao serem questionados sobre a situação financeira da empresa:

“Sabemos que é uma época de grande inflação, esse é o primeiro ponto. Qualquer empresa sem fazer nada tem um fator externo pressionando a receita que é a inflação e a margem acaba sumindo e ninguém sabe de onde, esse é um dos motivos. A empresa caminha para o verde”;

“A minha principal dificuldade foi a questão do financeiro, porque quando a gente começou a pensar e organizar a empresa os valores eram muito diferentes dos atuais, a gente teve umas matérias primas que tiveram aumento de 200%, então não dava para usar os valores e margens que a gente tinha trabalhado, a gente não conseguia manter os preços e realmente tem a falta de experiência, isso gerou um certo desespero, sabe? Eu acho que o nosso maior problema é esse, é fechar as contas”.

O percentual de participantes da pesquisa que já tentaram adquirir empréstimo é de 55%. Dentre estes, 66% afirmam ter muita dificuldade para **adquirir crédito de instituições financeiras**, sendo essa dificuldade mais apontada por MEIs (70%) do que por MEs+EPPs (61%). 21% apontam que é uma dificuldade moderada, 7% que é pouca e 5% que não há nenhuma dificuldade. Ter um bom capital de giro é visto como um grande dificultador por 46% dos empreendedores (slide 31) e a falta deste limita o crescimento das empresas, porém o acesso à empréstimos também é difícil, especialmente para empresas iniciantes. A baixa maturidade organizacional de muitas das MPEs implica incapacidade técnica para elaborar projetos que cumpram os requisitos exigidos pelos programas e, principalmente, para operar adequadamente os créditos obtidos (5).

“Falta apoio, falta acreditarem numa empresa que está começando, a gente por exemplo, tentamos esses recursos via Caixa, mas falam que a gente tem pouco tempo, que a gente não tem caixa, mas ainda estamos no primeiro estágio... Não se pode emprestar de dinheiro de qualquer jeito, mas quando você vê um trabalho sério, que já colhe resultados, já está mostrando ao que veio, deveria ter uma desburocratização”.

“O empresário tem uma dificuldade de conseguir crédito, eu estava vendo, empresas novas com menos de um ano, eles não abrem crédito para essas empresas. Eu acho que tem muita empresa que tem tudo para dar certo, só que não tem crédito nenhum. Aí acabam fechando pela falta de oportunidade”.

“No Banco do Brasil tinha uma linha de crédito bacana do Governo Federal, mas você tinha que montar um projeto, era tanta burocracia e acabou, pouca gente conseguiu isso”.

“Na verdade os gerentes de banco são vendedores, querem fazer a famosa venda casada. Hoje todo mundo tem dificuldade de conseguir crédito, eles te induzem a pensar “Vou comprar o seguro e ele libera o crédito”.

Dificuldades do Ambiente Externo

A **carga tributária** é um gargalo maior para microempresas e empresas de pequeno porte do que para microempreendedores individuais: 34% e 18%, respectivamente, apontam que os impostos representam um grande dificultador para a operacionalização do negócio. A faixa de dificuldade mais apontada é a “moderada”, por 35% dos respondentes. Apesar de as MPEs receberem um tratamento diferenciado no que se refere à tributação (Simples), esta diferenciação ainda não é percebida efetivamente pelos empreendedores, que avaliam que as taxas e impostos a serem pagos são muito altos e que não percebem um retorno sobre este pagamento. Isso ocorre especialmente em casos de empreendedorismo por necessidade, onde muitas vezes o capital social da empresa é baixo. A carga tributária associada à uma baixa margem de lucro torna-se um peso ainda maior. Um artigo (3) aponta que a elevada carga tributária é um dos motivos pelos quais os pequenos negócios formalizados não conseguem gerar mais postos de trabalho, pelo alto custo que isso representa. Com isso, aumenta-se a taxa de trabalhadores informais, devido ao elevado patamar da taxa de desemprego, e os trabalhadores informais tornam-se uma concorrência desleal, pois têm menos custos ao não arcarem com o pagamento de tributos. A seguir, alguns relatos sobre a dificuldade com tributação:

“Se as grandes empresas estão preocupadas com os impostos imagine a gente”; “Nós temos uma tributação extremamente absurda e sem os retornos que a gente precisa”;

“Então, no começo quando eu abri foi a maior maravilha, né? Depois vem o desenquadramento, aí você começa a pagar imposto, vem as obrigações, vem o contador, tem aquelas de emitir nota fiscal, cupom fiscal, receita... é dinheiro para todo mundo, mas para gente nada. A margem se torna muito pequena para gente, a gente não pode colocar a margem maior senão você não consegue acompanhar o mercado”;

“O gargalo da carga tributária é grande, para se brigar na área de alimentos com a rede grande e com a renda pequena, eu não vou conseguir nunca” ;

“No início da empresa passamos algumas dificuldades a parte financeira, entrava uma grana bacana, dava para segurar, só que tinha funcionário para pagar, não tem incentivo do governo, o fato é esse. Se o governo ajudasse a gente um pouco em relação ao imposto e algumas outras coisas facilitaria a manutenção dos funcionários trabalhando dentro da empresa, infelizmente essa área nossa da indústria deu uma diminuída. Acontece que eles pedem 10 funcionários para trabalhar em 15 dias, depois pedem para o pessoal ficar em casa, não temos condições de manter esse pessoal trabalhando e descansando em casa, trabalha 15 e folga 15. Hoje eu optei o seguinte, eu continuo com a empresa, mas trabalho com MEI, eu preciso de 5 funcionários, contrato 5 funcionários que sejam MEI, tem a atividade e pago, acabou e não tenho um compromisso e consigo andar dessa forma hoje”.

“Para mim não teve empecilho no início porque com o MEI você paga um imposto muito baixo, pela possibilidade de emitir nota e contar com o seu tempo de previdência que é por idade, eu acho que o benefício no início é muito bom. Mas o maior desafio agora é passar para ME, que será a carga tributária, eu vou ter que aumentar um pouco dos serviços prestados, ter que contratar um contador, é esse um desafio, é o que está por vir. No início eu acho que vou gastar mais do que ter retorno, porque a quantidade de clientes ainda é a mesma, mas é um salto que a gente precisa ter”.

Dificuldades do Ambiente Externo

Em relação à **burocracias de instituições** quando se relacionam com CNPJ, está é percebida como uma grande dificuldade por 29% dos pequenos negócios, e como uma dificuldade moderada por 31%. A literatura já abordou (4) que licenças municipais, inscrições em órgãos públicos, solicitação perante as juntas comerciais, ou seja, custos de início que não são correlacionados com o tamanho da firma, representam uma barreira de entrada para as micro e pequenas empresas no mercado, pois estes custos operacionais são proporcionalmente mais altos para elas do que para empresas maiores.

“Eu vejo que quando a empresa está começando o cara tem dificuldade até para abrir uma conta bancária, você vai no banco, ele fala: “Eu quero um contador com um balanço, previsão de faturamento...” sendo que a empresa está começando. Eu tive um problema com uma agência de banco, porque ela era longe e eu queria mais perto, a gerente teve a cara de pau de falar para mim: “Se você acha que mudando de agência vai conseguir crédito, o sistema é o mesmo”. Eu abri uma reclamação no banco Central e falei: “Eu não estou procurando crédito, eu só quero a comodidade de uma agência perto”.

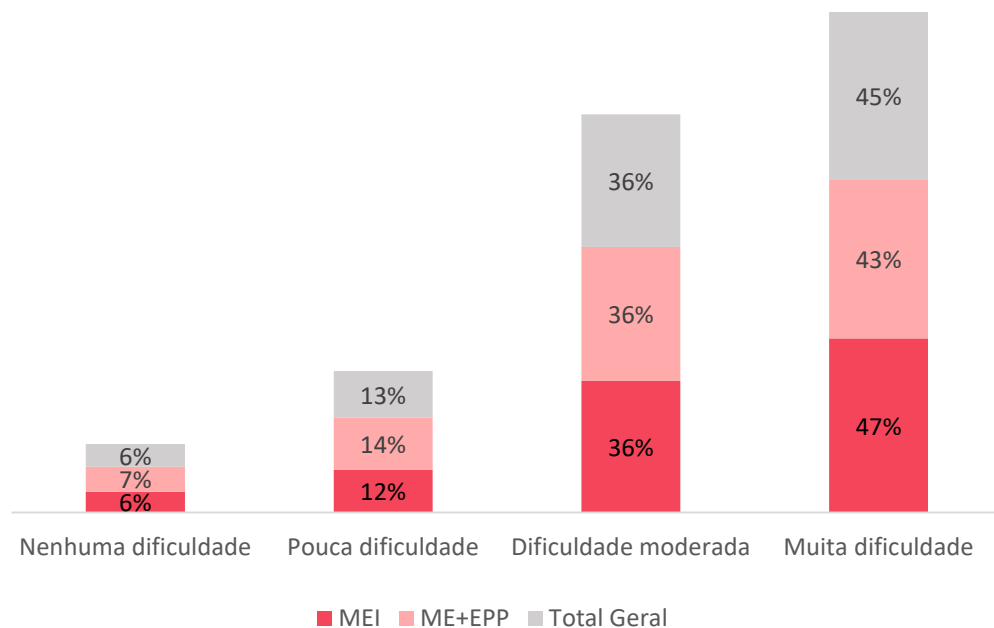
“O empreendedor no início tem dificuldade até para abrir uma conta bancária, o negócio dele acaba morrendo, porque não tem oportunidade. Ele nem sabe onde vai começar, então para você precisar de uma linha telefônica você tem que ter 6 meses de CNPJ. Você não pode nem ter uma conta de telefone”.

No que se refere à **concorrência**, competir com empresas de médio e grande porte é uma dificuldade maior do que competir com empresas pequenas e informais. Os microempreendedores individuais são os que mais têm esta percepção: 34% afirmam ter muita dificuldade para competir com médias e grandes, e para competir com empresas pequenas o percentual de muita dificuldade foi mais baixo, apontado por 15%. Observando o total de respondentes, 32% afirmam ter muita dificuldade de competir com empresas médias e grandes, e 36% têm dificuldade moderada. Já para competir com empresas de pequeno porte e informais, o percentual que afirma ter muita dificuldade é de 15% e 36% têm dificuldade moderada.

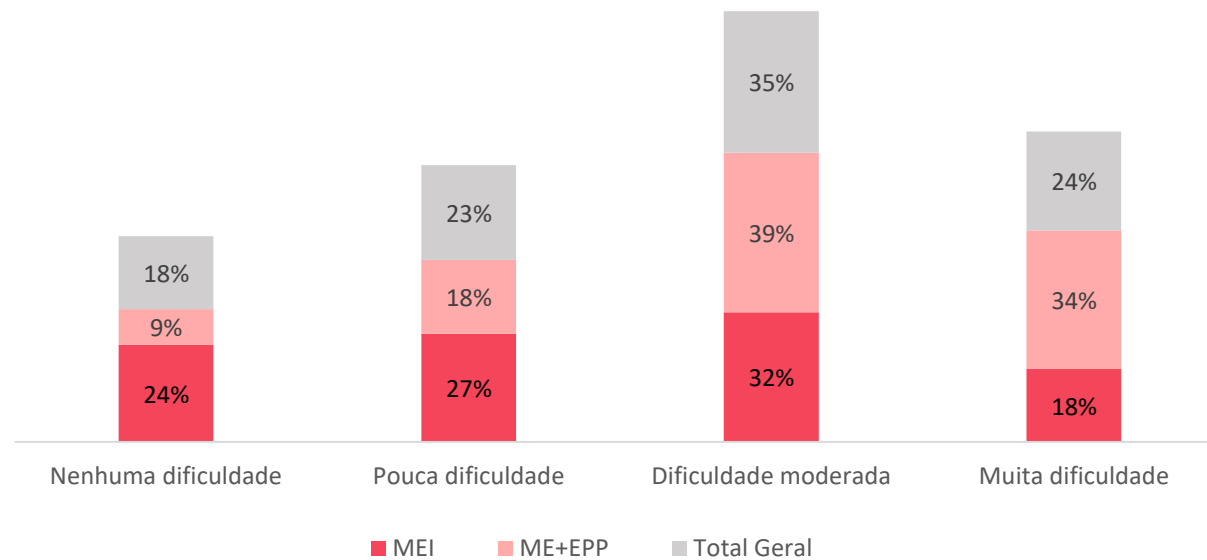
“A concorrência está muito grande e extremamente desleal. Tem cara que não trabalha nisso, aí ele resolve comprar um negócio e vender, já teve caso de eu ver orçamento que não tinha como, se eu fizesse eu não ia pagar as dívidas, aí eu falei: “Ou esse cara tem um estoque muito grande ou esse cara é muito louco”. A venda era basicamente o mesmo preço do que eu pagava na distribuidora”.

Dificuldades do Ambiente Externo

Aumento de preços na economia (inflação):



Carga tributária - valor dos impostos a serem pagos:



Amostra: 1973

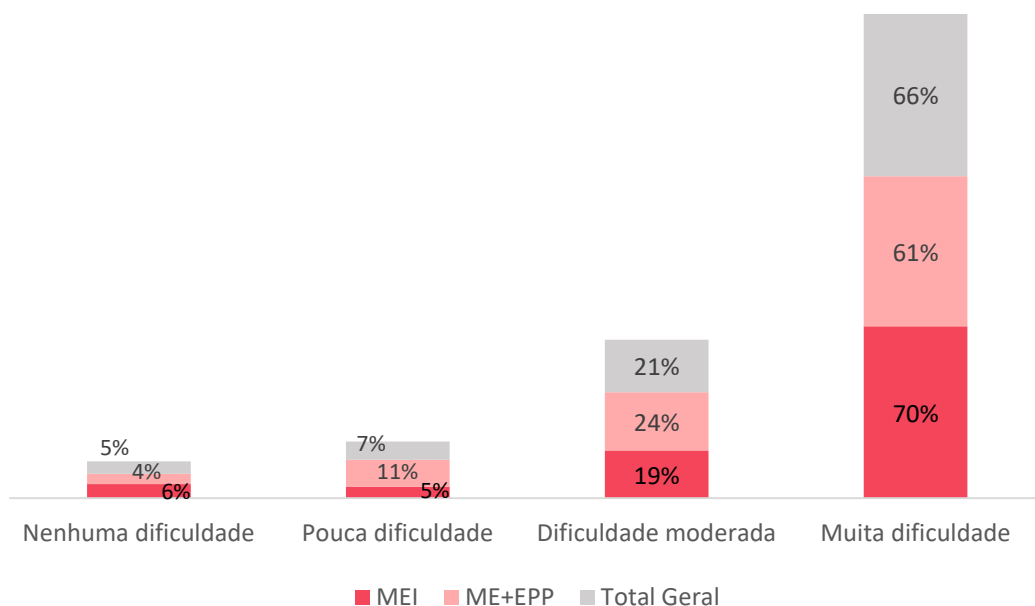
Destaque: A inflação é a principal dificuldade relacionada ao ambiente externo: 45% apontam que este é um fator que traz muita dificuldade na operacionalização do negócio. Os MEIs são mais impactados pela inflação do que as MEs+EPPs.

Amostra: 1973

Destaque: Para 34% das MEs/EPPs e 18% dos MEIs, lidar com a carga tributária é uma grande dificuldade. As microempresas e empresas de pequeno porte são mais impactadas pela tributação do que os microempreendedores individuais. Apenas 1 em cada 10 MEs+EPPs afirma que não tem nenhuma dificuldade e 2 em cada 10, pouca dificuldade.

Dificuldades do Ambiente Externo

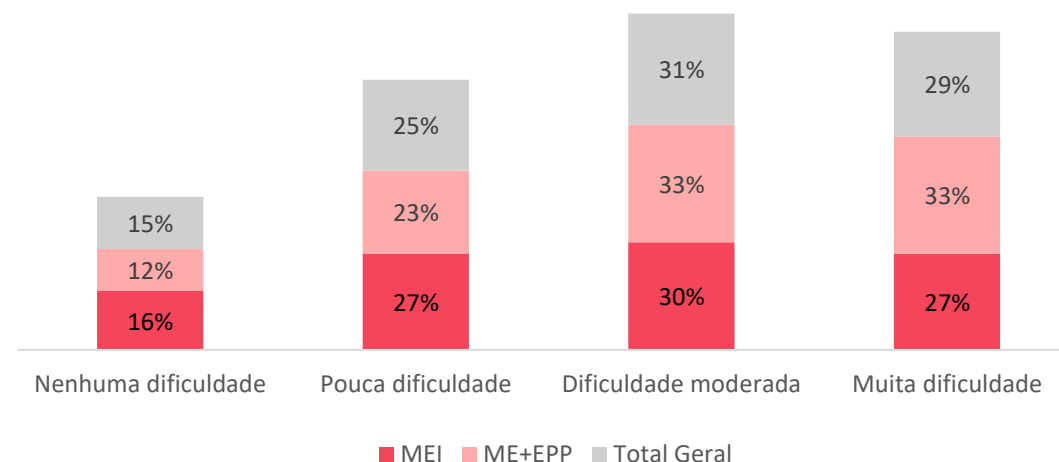
Adquirir crédito de instituições financeiras



45% do total de empreendedores iniciais afirmam que nunca tentaram adquirir um empréstimo, o percentual foi de 48% para MEIs e de 40% para MEs+EPPs. O gráfico foi elaborado considerando apenas os que já tentaram adquirir um empréstimo. Amostra: 1079.

Destaques: Dos empresários que já tentaram adquirir empréstimos, 66% afirmam que é uma grande dificuldade, sendo mais sentida pelos MEIs (70%) do que pelas MEs+EPPs (61%). Apenas 13% do total afirmam ter nenhuma ou pouca dificuldade.

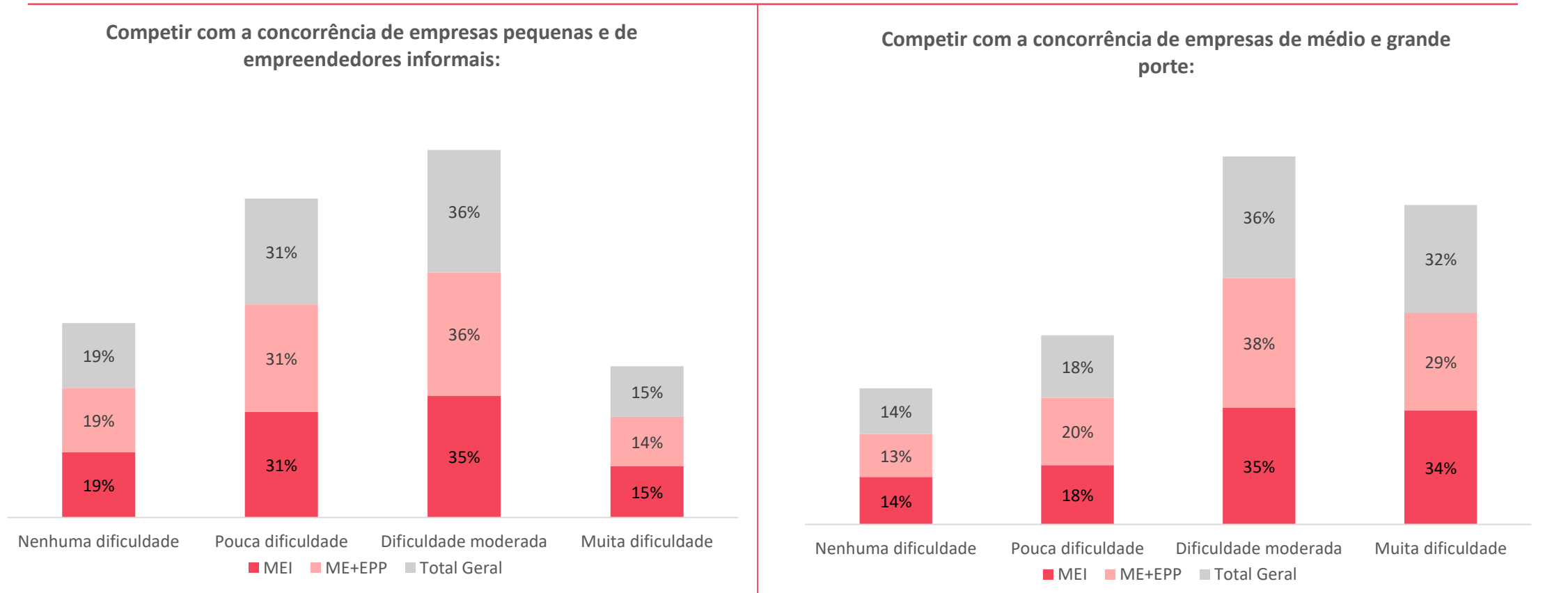
Burocracias de instituições (ex: prefeitura, bancos...) quando se relacionam com CNPJ:



Amostra: 1973

Destaques: 31% dos pequenos negócios apontam que têm uma dificuldade moderada para lidar com burocracias de instituições e 29% apontam que têm muita dificuldade.

Dificuldades do Ambiente Externo



Amostra: 1973

Destaques: Comparando-se os gráficos, evidencia-se que é um gargalo maior competir com empresas médias e grandes do que com empresas pequenas e empreendedores informais.

Dificuldades de Gestão – Área de Finanças

Na área de finanças, o principal gargalo para os empreendedores é o **capital de giro**. 46% dos empreendedores têm muita dificuldade em ter um bom capital de giro, 29% têm dificuldade moderada, 15% têm pouca e 10% têm nenhuma dificuldade. Como já exposto, 56% dos empreendedores não realizam em totalidade uma análise econômico-financeira antes de abrir o negócio (slide 16). Muitos investem todo dinheiro que têm no início do negócio, na compra de mercadorias, sob a expectativa de um retorno rápido, entretanto não é o que acontece na maioria das vezes, pois há um período até se firmarem no mercado. Empresas nascentes também tem maiores dificuldades de acesso a crédito do que empresas já estabelecidas no mercado.

“Está um desastre, a conta não fecha, todo mês a gente tem que colocar dinheiro, tem faturamento de X e despesa de Y. Não tem capital de giro também, está difícil também de conseguir capital giro, não está nada fácil. O povo está sem dinheiro, não está fácil para o comerciante”.

“A maioria abre uma empresa com FGTS, com acerto... a grande maioria... entrou com uma verba e não calculou bem o ramo onde estava, não especificou o nicho, não criou seu público-alvo, não precificou direito, não entendeu os tributos, não gosta do que faz e deixa de fazer sentido”.

Precificar o produto ou serviço a ser vendido é uma dificuldade moderada por 30% dos MEIs e das MEs+EPPs, e respectivamente 19% e 16% têm muita dificuldade. A literatura ⁽²⁾ demonstra que a má aplicação de técnicas de precificação pode estar associada à causas de falência de pequenos negócios. A precificação de produtos é um processo complexo, que demanda conhecimentos de administração financeira e um estudo de mercado, o que muitas vezes não é realizado pelos empreendedores (desta pesquisa, apenas 2 em cada 10 realizaram em totalidade a pesquisa de mercado e a análise econômico-financeira – slide 16).

“O meu maior desafio é a localização geográfica, estamos na divisa de Goiás, em uma cidade com 2.500 habitantes e a gente não pode pensar na cidade para nos sustentar, a gente tem que pensar em cidades maiores, isso acarreta além do custo, tem o custo de ir até a cidade maior, eu tenho que fazer as compras lá, então eu acho que isso é um desafio muito grande, e isso influi no valor, na precificação, tem cidade que sai na esquina você acha o que em comprar, mas na minha eu falo que é como se fosse uma fazenda, a cidade de referência é Uberlândia e é 180km daqui, são 2 horas de viagem, tem todos os custos da viagem”.

“Eu tenho dificuldade para precificar os meus produtos, porque eu tenho vários, se eu precificar cada um deles como uma grande empresa, eu fui atrás de ver como é isso, é absurdamente caro. Estavam me cobrando R\$ 2000,00 para precificar cada produto meu”.

Dificuldades de Gestão – Área de Finanças

Separar as finanças pessoais das da empresa é uma dificuldade percebida mais por microempreendedores individuais do que por microempresas e empresas de pequeno porte. 27% dos MEIs e 20% das MEs/EPPs têm muita dificuldade, e os percentuais de dificuldade moderada são de 26% e 22%, respectivamente.

“Falar é fácil, mas na prática é algo que requer muita disciplina, porque é necessário fazer isso sim. Mas isso não é fácil, separar o seu da empresa, saber gerir isso, saber administrar isso é necessário demais”.

“Bom, na minha primeira empresa eu fiz uma burrada e não sabia, apesar de ter contador, eu misturei o dinheiro, o meu dinheiro e o dinheiro da empresa, eu comprei BMW, eu saí fazendo a farra, imagina um menino que tinha acabado de formar, montou um escritório estratégico em uma vila que não tinha advogado, eu banquei no início e aí misturei esse dinheiro. Com isso a Receita Federal me pegou, foi 30 mil de multa, eu tive que vender meu carro para pagar. Na pandemia criou-se essa segunda empresa, eu dei baixa na primeira, eu fiquei muito frustrado com essa situação de não conseguir lidar com o que era meu e o que era da empresa, foi um erro primário, mas eu me empolguei com dinheiro na conta”.

15% dos MEIs e 9% das MEs+EPPs nunca registraram o **fluxo de caixa**. 24% dos MEIs e 15% das MEs+EPPs têm muita dificuldade para registrar o fluxo de caixa. A maior parte das microempresas e empresas de pequeno porte tem nenhuma (29%) ou pouca dificuldade (30%). Em relação ao fluxo de caixa, para empresas novas ou em fase de expansão a sua utilização pode significar a diferença entre sucesso e fracasso, já para as demais mostra o seu comportamento, oportunizando detectar se está em crescimento ou estagnada (7). **Compreender os custos fixos e variáveis** é percebido como uma grande dificuldade por 17% dos MEIs e 13% das MEs+EPPs.

“A dificuldade inicial é o fluxo de caixa, até a gente conseguir entender os nossos números, necessidades mensais”;

“Eu vejo bastante dificuldade, eu acredito que porque eu esteja no início da operação, mas com fluxo de caixa também. Porque minha antiga empresa era uma loja de roupas, um comércio de rua, ali eu já tinha mais controlado o meu fluxo de caixa, os custos fixos eram maiores que os variáveis, hoje eu vejo um problema esses custos variáveis. Agora eu tenho os royalties da franquia de acordo com o meu faturamento mensal, eu tenho os custos de gasolina e as vezes hospedagem que são bem variáveis, está difícil até calcular uma média, porque tem semana que eu rodo mais dentro da cidade, tem semana que eu vou atender cliente na região, tem semana na zona rural, esse fluxo variável está sendo difícil para mim. O tipo de venda também é muito diferente, porque mesmo atacando as pessoas por rede social... com um comércio aberto, uma loja de rua, você fica também aguardando as pessoas entrarem. Aí você parte da técnica de não deixar elas saírem sem nada. Agora, eu ataco os clientes”.

Dificuldades de Gestão – Área de Finanças

Ter organização e controle interno das movimentações financeiras da empresa (registro de vendas, de despesas, armazenamento de notas fiscais, por exemplo) também é percebido como uma maior dificuldade pelos os microempreendedores individuais (22%). Os resultados demonstram que a gestão financeira é uma dificuldade maior para os microempreendedores individuais, o que vai de encontro com o fato deles avaliarem que têm um grau de conhecimento baixo (37%) ou médio (37%) sobre gestão de empresas, e 19% avaliam que não têm nenhum (slide 20).

Pedimos para os empreendedores avaliarem como se encontra a **situação financeira de suas empresas**. As opiniões que preponderaram foram “**Sólida** (margem de lucro estável, suficiente para manter o negócio e pagar as contas)”, apontada por 38%, e “**Ruim** (margem de lucro baixa, dificuldade para manter as contas em dia)”, por 30%. 13% consideram que a situação está “**Boa** (margem de lucro satisfatória)”, 9% consideram que está “**Péssima** (não tem lucratividade; endividamento)”, e 2% consideram “**Excelente** (margem de lucro alta)”.

“Eu sempre tive uma planilha de custos, despesas, de entradas e saídas, um fluxo de caixa, eu já tenho essa noção que eu aprendi no curso, então a saúde financeira ela está até boa em comparação a de muitos colegas”.

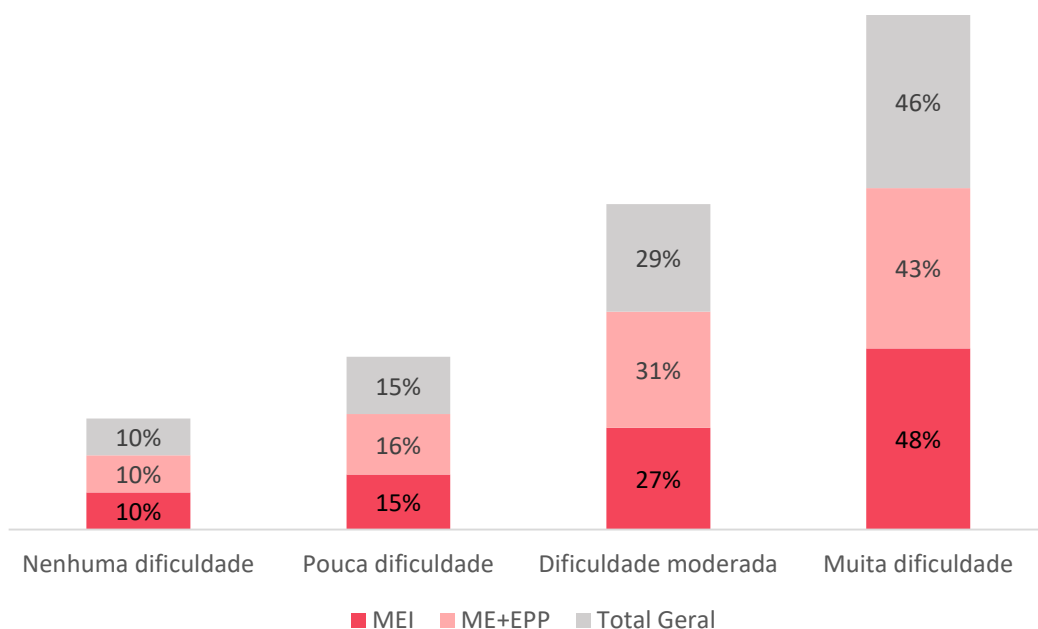
Durante os grupos focais, dificuldades em gestão financeira também foram salientadas. Durante as discussões, um ponto que chama a atenção é que apesar dessas dificuldades, os empreendedores costumam não procurar ajuda ou contratar uma consultoria, como exposto no seguinte relato de um contador, ao relatar sobre sua dificuldade para captar clientes:

“Hoje no país existe uma mentalidade que o contador é emissor de guia de imposto e isso é uma situação que já gera um certo preconceito. Isso é um tipo de relação que tem, mas o contador não é um emissor de guia para você recolher, o contador é seu parceiro de negócio. É ele que pode te auxiliar na construção de outras formas de lutar, na construção de outras análises de custos e inúmeros fatores que vão te amparar, então essa dificuldade que existe em relação ao custo e em relação de qual tipo de serviço que é prestado com esse custo x benefício. Isso é um agravante violento que eu vejo hoje no mercado.”

Portanto, uma economia feita no momento inicial, ou seja, a não contratação de uma consultoria quando não se tem conhecimento sobre gestão, acaba por ser um possível prejuízo a longo prazo. O planejamento e controle financeiro são essenciais para a sobrevivência e crescimento de um negócio. As situações adversas são corriqueiras no mundo empresarial, exigindo que o empreendedor tenha uma reserva de capital para garantir a permanência da empresa no mercado, o que não é feito pela maior parte dos pequenos empresários.

Dificuldades de Gestão – Área de Finanças

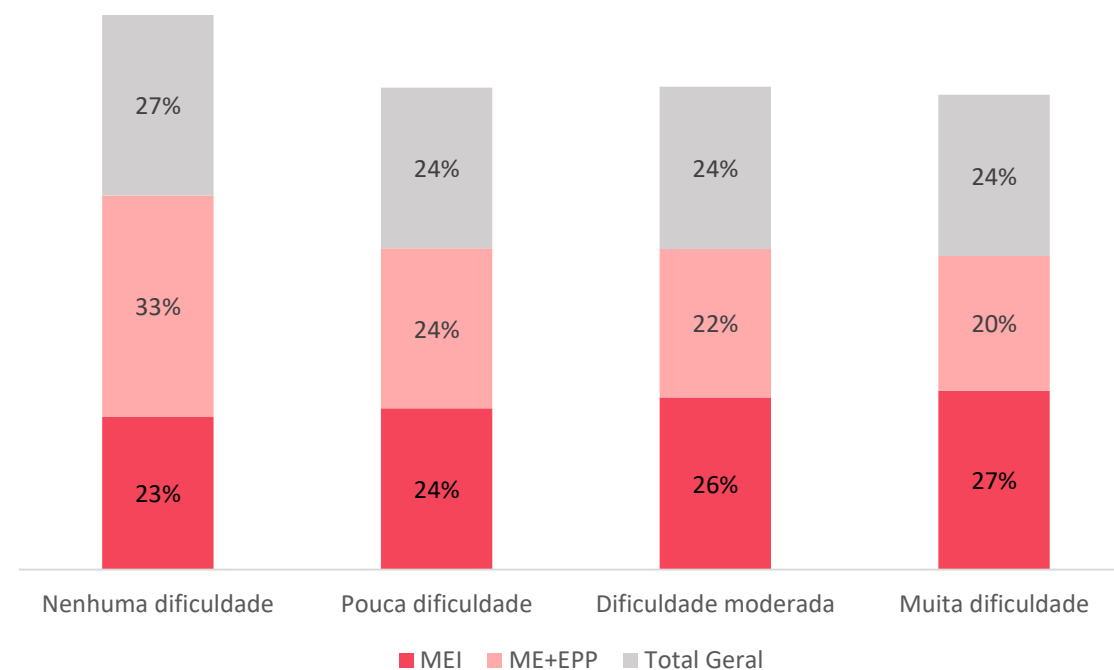
Ter um bom capital de giro:



Amostra: 1973

Destaques: Ter um bom capital de giro é a principal dificuldade na área de finanças. 46% dos empreendedores têm muita dificuldade em ter um bom capital de giro e 29% têm dificuldade moderada.

Separar finanças pessoais das da empresa:

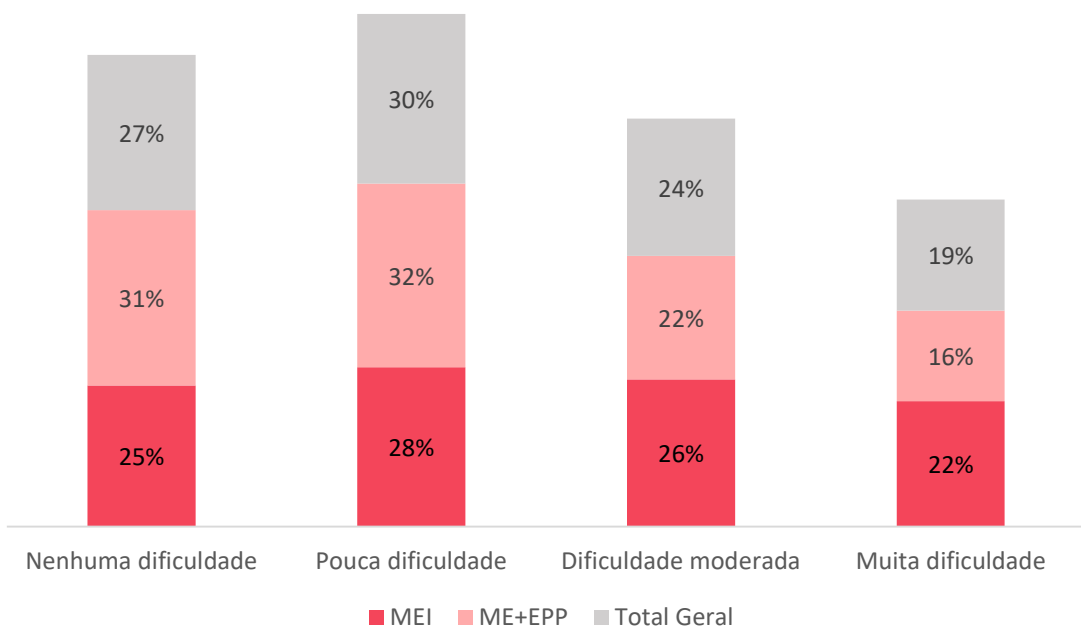


Sobre finanças pessoais, 9% dos MEIs apontaram que não vêem necessidade de separar as finanças, e para as MEs e EPPs o percentual foi de 5%. O gráfico foi elaborado considerando apenas os que já tentaram separar. Amostra: 1820.

Destaques: As MEs+EPPs têm menos dificuldade em separar as finanças pessoais das da empresa: 54% apontam que não tem nenhuma ou pouca dificuldade, enquanto para os MEIs esse percentual foi de 43%.

Dificuldades de Gestão – Área de Finanças

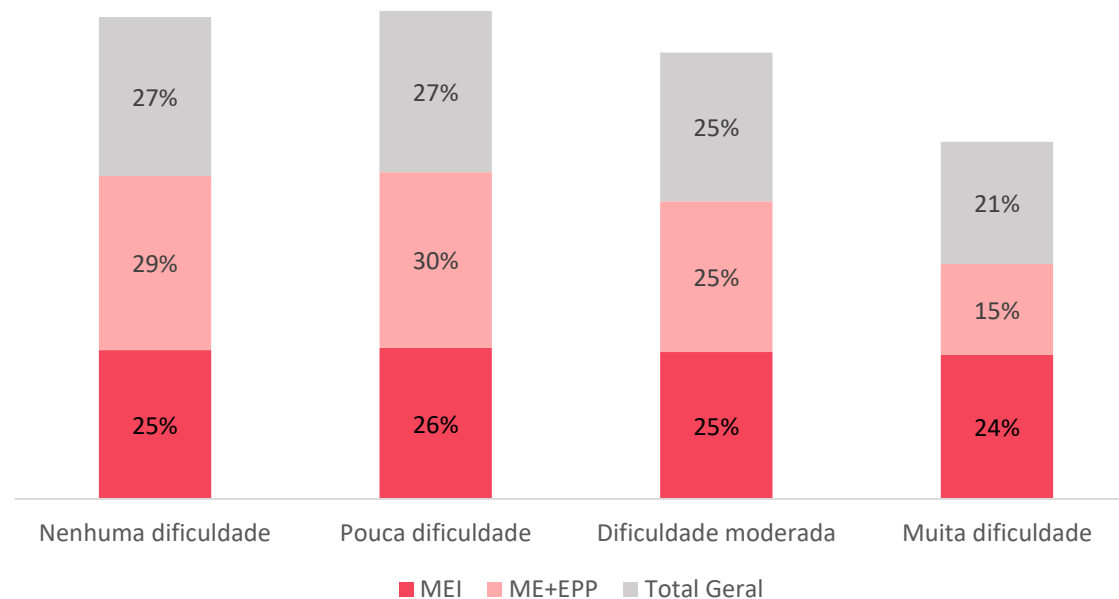
Ter organização e controle interno das movimentações financeiras da empresa (registro de vendas, de despesas, armazenamento de notas fiscais...):



9% dos empreendedores nunca tentaram ter essa organização, sendo o percentual para os MEIs de 12% e das MEs+EPPs de 5%. O gráfico foi elaborado considerando apenas os que já tentaram. Amostra: 1786.

Destaques: Os MEIs apresentam maior dificuldade do que as MEs+EPPs em ter organização e controle interno das movimentações financeiras.

Registrar o fluxo de caixa:

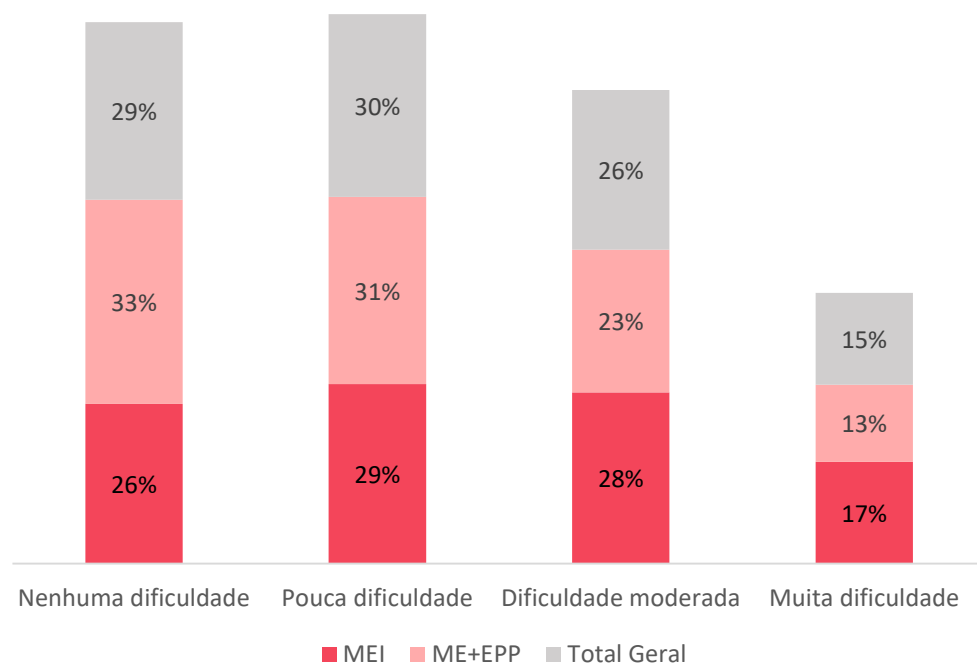


15% dos MEIs e 9% das MEs/EPPs nunca registraram o fluxo de caixa. O gráfico foi elaborado considerando apenas os que já tentaram registrar. Amostra: 1727.

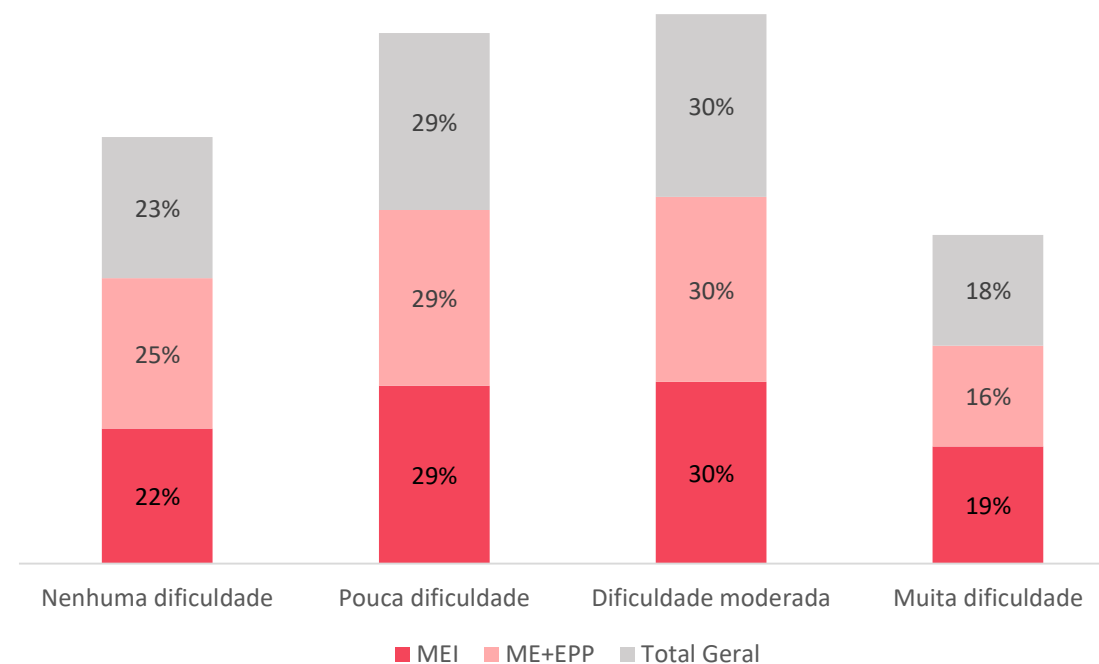
Destaques: Os microempreendedores individuais têm mais dificuldade em registrar o fluxo de caixa do que as microempresas e empresas de pequeno porte.

Dificuldades de Gestão – Área de Finanças

Compreender os custos fixos e variáveis:



Precificar o produto/serviço a ser vendido:



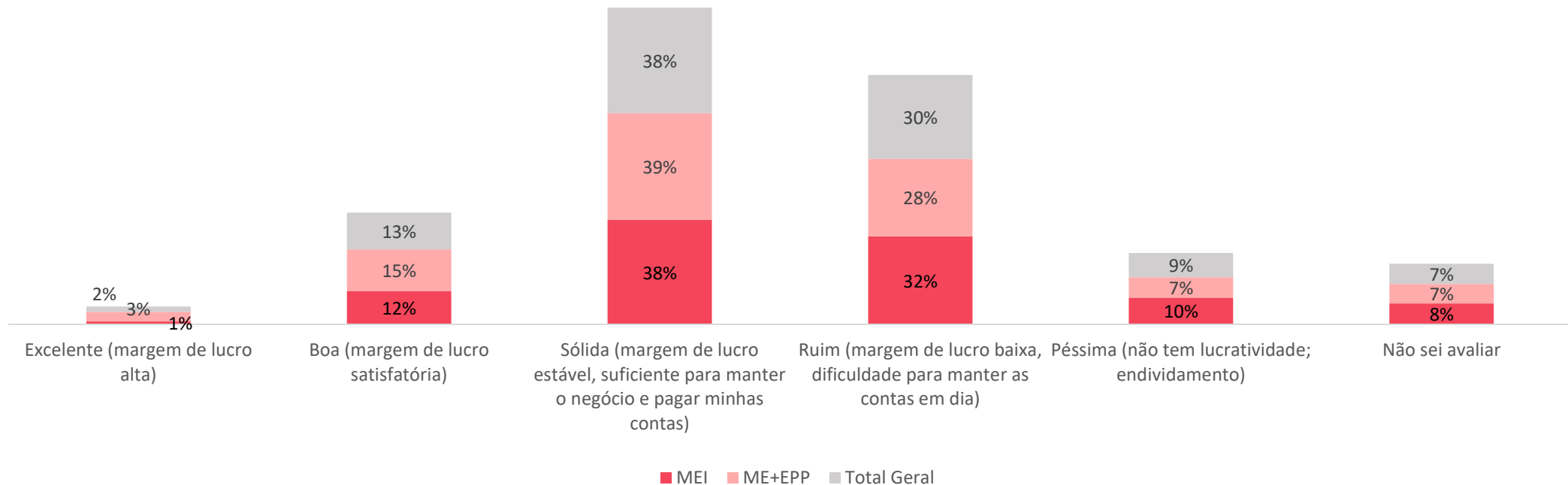
12% dos MEI e 6% das EPP nunca tentaram compreender os custos fixos e variáveis. O gráfico foi elaborado considerando apenas os que já tentaram. Amostra: 1775.

Amostra: 1973

Destaques: 48% dos empresários têm dificuldade moderada a alta para precificar os produtos e serviços, sendo essa dificuldade percebida pelos MEIs e pelas MEs+EPPs em intensidade similar.

Avaliação da Situação Financeira da Empresa

Como você diria que se encontra a situação financeira da sua empresa?



Amostra: 1973

Destaques: Apenas 2% dos empreendedores consideram que a situação financeira da empresa está excelente. 13% avaliam como boa. A percepção que prepondera é a de que a situação financeira está sólida, com 38%. Em seguida, 30% afirmam que a situação financeira da empresa está ruim.

Dificuldades de Gestão – Área de Marketing

Na área de Marketing, as principais dificuldades estão relacionadas à **transformação digital**. Quanto ao **e-commerce**, 29% dos empreendedores têm muita dificuldade para realizar vendas online, 28% têm dificuldade moderada. **Utilizar redes sociais para engajamento e promoção do negócio** é percebido como uma grande dificuldade por 20%, e como uma dificuldade moderada por 29%.

“O mercado mudou muito, ele voltou muito para área digital e as pessoas tem que estudar muito esse mercado. Hoje você pega o Instagram e recebe 10, 15 ofertas digitais e todos estão se aventurando nisso, eu acredito que é um mercado crescendo e que não vai acabar não. Eu brincava muito que quem não soubesse internet ia ser analfabeto, mas não achei que ia ser tão rápido, hoje tudo se resolve no computador”.

“Eu tenho trazido hoje essa questão das redes sociais, como precisamos estar nas redes sociais, o negócio não anda se você não tiver nas redes sociais, para mim isso é difícil, você tem que usar uma linguagem adequada, o meu público de hoje é diferente do meu público de antes”.

“Se você tem um posicionamento dos seus trabalhos na rede você amplia o seu leque de opções, e querendo ou não é uma credibilidade do trabalho que você está realizando. Então, quem está começando é um dos principais desafios de se posicionar, uma outra questão que eu tenho de aprendizado é a necessidade de diversificar os produtos”.

“O que eu tenho aprendido muito é não negligenciar as redes sociais, porque atualmente é impensável você ter um negócio e não ter umas redes sociais, eu tenho até feito um cursinho de Instagram agora e uma frase que a professora falou que eu achei sensacional que eu queria deixar aqui também é: “O Instagram é a avenida mais movimentada do mundo e você tem que saber posicionar o seu negócio nessa avenida”. Eu acho muito importante e tenho aprendido que para mim é uma dificuldade ficar pensando nessa questão de algoritmo, nunca gostei muito de aparecer, de falar da minha vida, eu tenho aprendido que é uma questão muito importante, é fundamental e não tem como ficar sem”.

“Uma dificuldades é prospectar empresas, principalmente no Brasil, é de encontrar pessoas abertas em colocar a cultura de dados nas empresas, as pequenas empresas têm um grande problema em aderir esses processos de inteligência de negócio, definição de métricas, acompanhamento de KPIS, esse tipo de coisa, essa que é a minha maior dor, é captar essas empresas... porque se eu pegar empresas muito pequenas eu não consigo gerar muito valor para elas, e é difícil captar empresa muito grande, porque ela já contrata o time interno. Então, eu tenho uma faixa estreita de possíveis clientes, e essas empresas estão na fase de transição da transformação digital, eu preciso convencê-las de ir para o digital”.

Dificuldades de Gestão – Área de Marketing

No que tange à **captação de clientes**, a faixa que preponderou foi “dificuldade moderada”, apontada por 40%, e 24% tem muita dificuldade.

“A minha principal dificuldade foi achar bons clientes. A gente teve que trabalhar muito e no início teve que ser boca a boca mesmo e essa foi a minha principal dificuldade até me firmar no mercado, né?” .

13% nunca tentaram **estruturar ações de marketing direcionadas ao público alvo e objetivos do negócio**, sendo o percentual de 14% para os MEI e 11% para ME+EPP. Dos empreendedores que tentaram estruturar essas ações, 25% apontaram que tem muita dificuldade, e 36% que tem uma dificuldade moderada. A **diferenciação e inovação dos produtos e serviços** é percebida como uma dificuldade moderada por 33% dos empreendedores, 31% têm pouca, e 13% têm muita dificuldade.

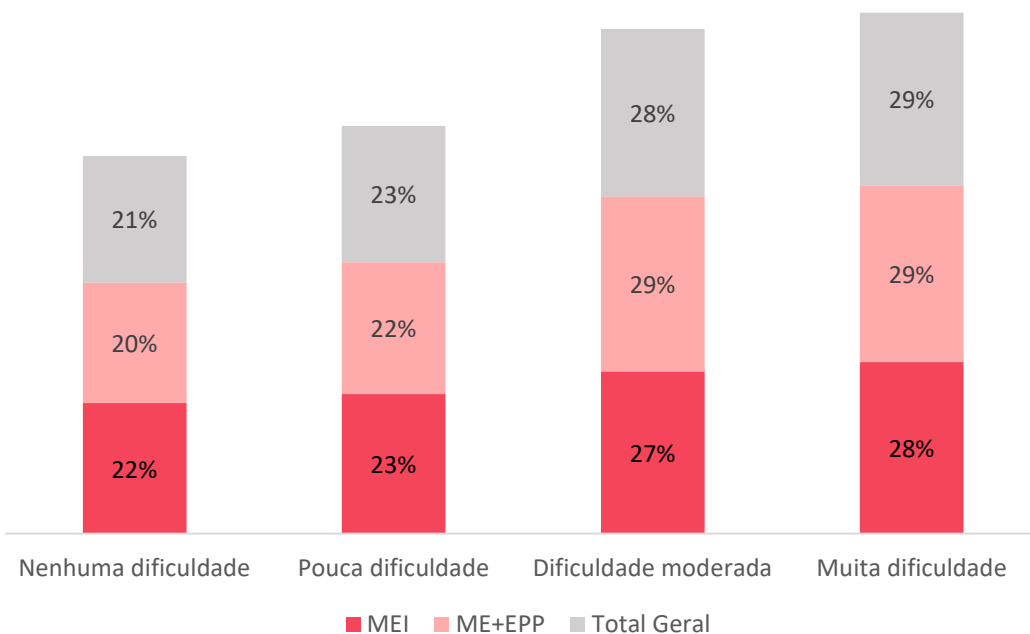
“Primeiro preciso aumentar o faturamento, para isso agora eu estou fazendo pesquisa de mercado para criar um novo produto, então eu estou procurando um lançamento que seja um carro chefe para que eu aumente o faturamento, não aumentando a esteira de produto, porque eu sou uma pessoa só. Então procuro um produto que seja mais fácil e de maior saída, e também encontrar clientes que paguem o valor justo. Eu sou mais uma loja entre milhões, então eu tenho que mostrar, procurar entender e mostrar autoridade, mostrar a minha experiência, procurar a conexão porque como eu trabalho muito online, pelo Instagram, tenho que criar uma conexão com os clientes, essa é uma dificuldade também”.

Se atualizar de acordo com as tendências do mercado é percebido como pouco difícil por 35%, 32% têm dificuldade moderada e 10% têm muita dificuldade.

“Minha onda está diferente hoje, eu aprendi que nada do que eu aprendi na faculdade se deu, tudo muda muito rápido, eu atualizo cursos bons todos os anos, mas ainda sim a gente não consegue manter atualizado, com uma economia dessas, mais online, com a velocidade da entrega, eu aprendi que é começar do zero, é muito complicado isso. Eu tive que me reinventar, o aprendizado é que eu posso ser um cara muito bom para fazer um determinado negócio, mas se for daqui um ano não serve mais, agora a hora é de buscar a coisa nova, a velocidade, entender de fato como a coisa acontece, eu sei que existe um mercado tradicional, hoje eu estou morando numa cidade pequena, que o povo vende fiado, tem cadernetinha, isso ainda existe, e para quem quer escalar e para quem quiser ganhar mercado de fato é o online ou criar uma franquia, um suporte bom, um suporte não vai fazer você quebrar a franquia, isso é lei. A ‘vibe’ é online”.

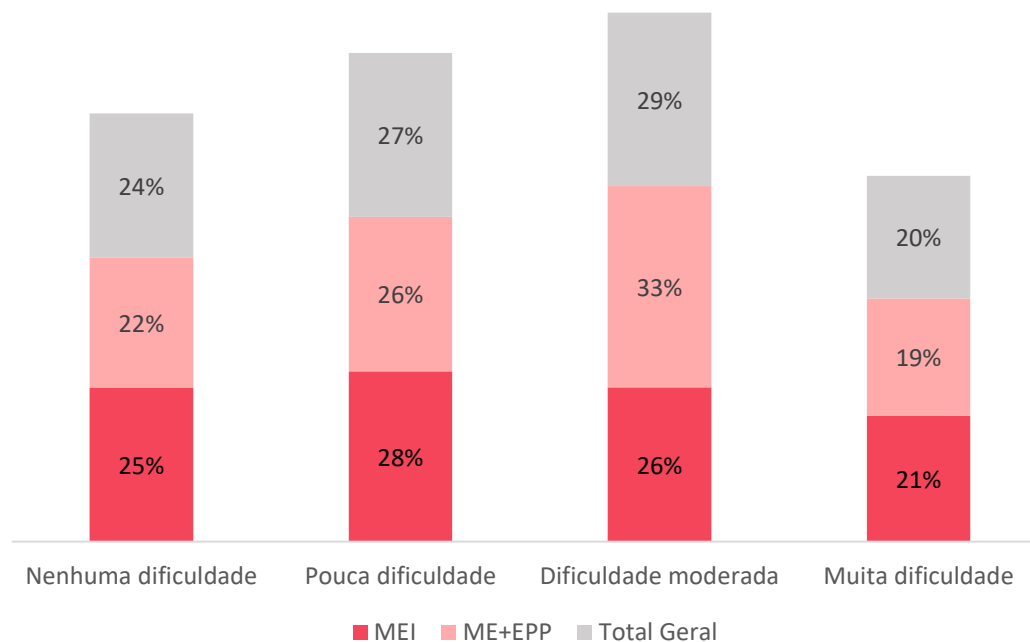
Dificuldades de Gestão – Área de Marketing

Realizar as vendas online (e-commerce):



29% dos negócios nunca tentaram realizar vendas online, sendo este o mesmo percentual entre os portes MEI e ME+EPP. O gráfico foi elaborado considerando apenas os que já tentaram.
Amostra: 1407.

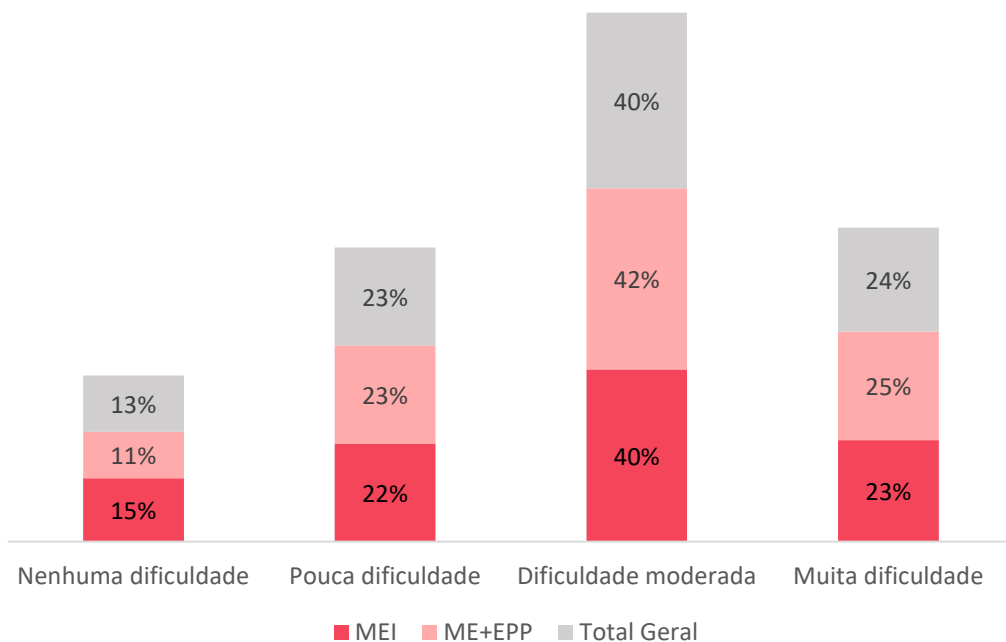
Utilizar redes sociais para engajamento e promoção do negócio:



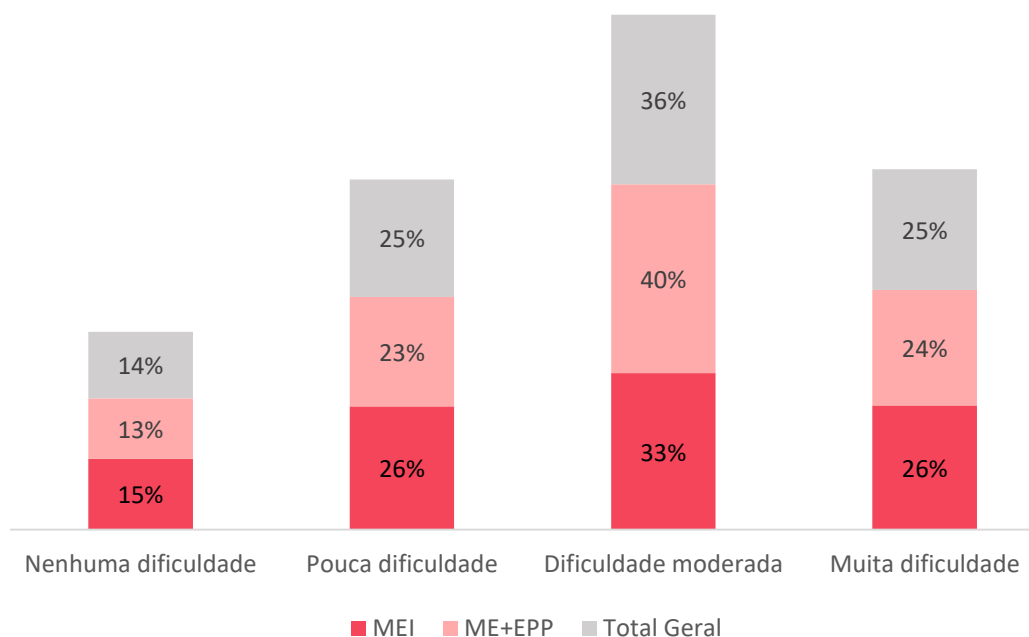
11% nunca tentaram utilizar redes sociais para engajamento e promoção do negócio, sendo os percentuais de 13% para os MEI e 9% para ME+EPP. O gráfico foi elaborado considerando apenas os que já tentaram.
Amostra: 1750.

Dificuldades de Gestão – Área de Marketing

Captar clientes:



Estruturar ações de marketing de acordo com o público e objetivos do negócio:



Amostra: 1973

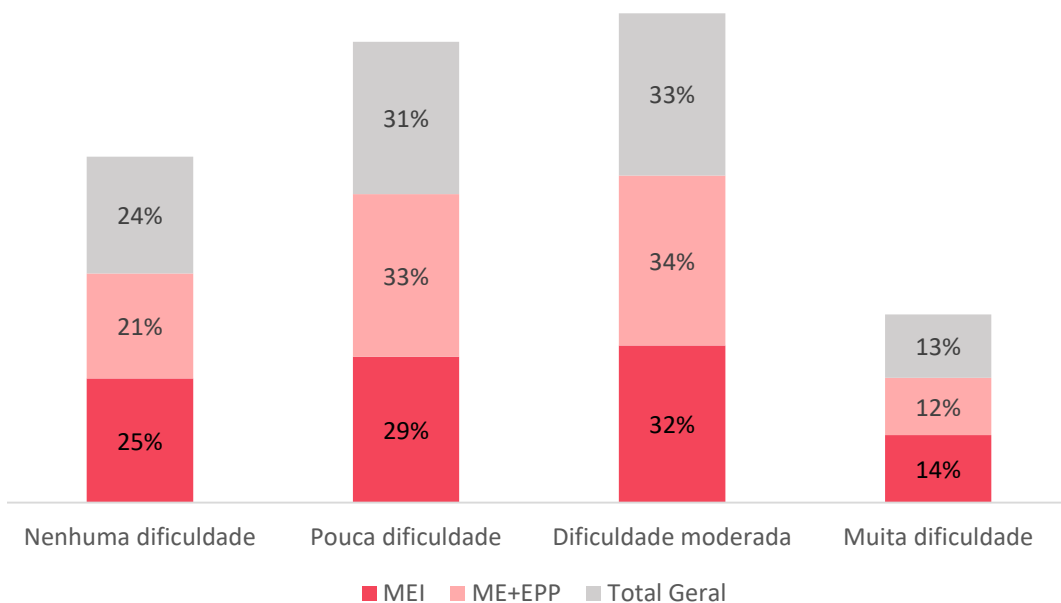
Destaques: 4 em cada 10 empreendedores têm dificuldade moderada em captar clientes. 25% das MEs+EPPs e 23% dos MEIs apontam que têm muita dificuldade.

13% nunca tentaram estruturar ações de marketing direcionadas, sendo o percentual de 14% para os MEI e 11% para ME+EPP. O gráfico foi elaborado considerando apenas os que já tentaram.

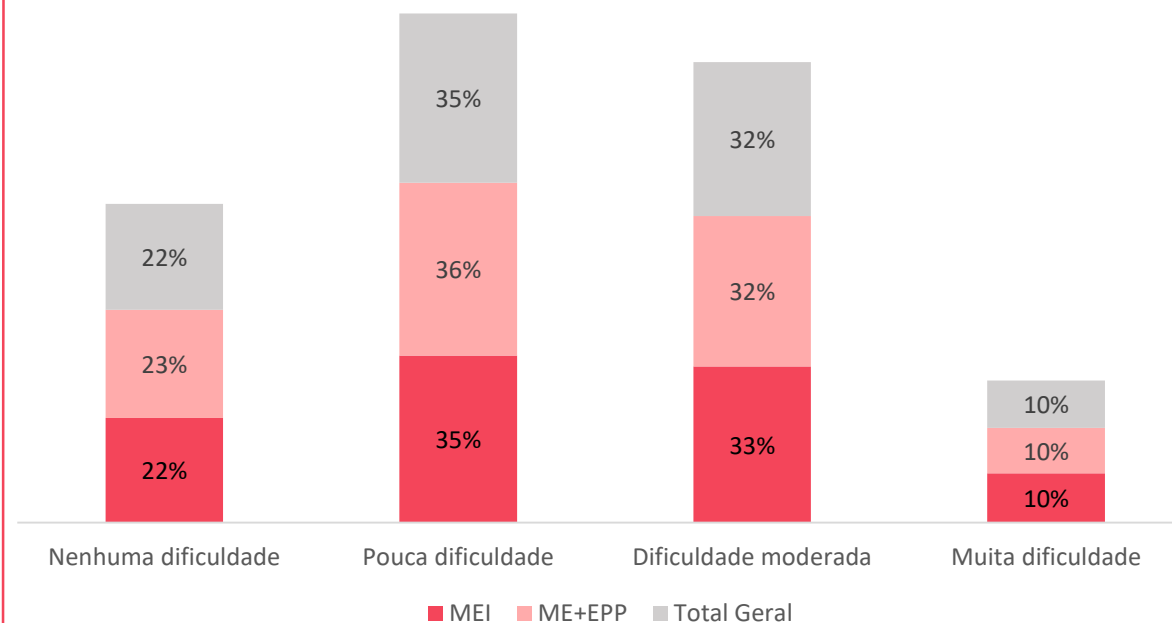
Amostra: 1718.

Dificuldades de Gestão – Área de Marketing

Diferenciar/innovar o produto/serviço:



Se atualizar de acordo com as mudanças no mercado:



8% do total de entrevistados nunca tentaram inovar ou diferenciar o produto ou serviço, sendo o percentual para os MEIs de 9% e de 7% para MEs+EPPs. O gráfico foi elaborado considerando apenas os que já tentaram. Amostra: 1817.

Destaques: As faixas predominantes são de pouca dificuldade (31%) e dificuldade moderada (33%).

6% do total de entrevistados nunca tentou se atualizar de acordo com a mudanças do mercado, sendo o percentual para os MEIs de 7% e de 4% para MEs+EPPs. O gráfico foi elaborado considerando apenas os que já tentaram. Amostra: 1862.

Destaques: As faixas predominantes são de pouca dificuldade (35%) e dificuldade moderada (32%).

Dificuldades de Gestão – Área de Produção/Operação

Os empreendedores em geral consideram que ter uma **boa qualidade dos produtos e serviços** não é uma grande dificuldade. 46% não percebe nenhuma dificuldade e 36% tem pouca dificuldade.

Por outro lado, conseguir **funcionários qualificados** é a principal dificuldade relacionada à área de produção e operação, especialmente para microempresas e empresas de pequeno porte: 49% destas aponta que têm muita dificuldade, e 27% têm dificuldade moderada.

“Tem a questão financeira ao contratar, isso gera uma insegurança por N fatores, o salário é pouco para quem recebe, mas é muito para quem paga. A CLT inviabiliza muito, e um representante autônomo para vender também não é uma tarefa simples”.

“A minha principal dificuldade é a prestação de serviço, eu nunca quis ter uma pessoa para trabalhar de carteira assinada por causa desses problemas, porque você ter alguém lá, como eu faço cabelo, a pessoa acha que eu pago um salário para ela e ela pode ficar sentada e eu tenho que pagar para ela. Eu não contrato ninguém, eu tentei, mas não deu certo. Agora as meninas vêm, trazem um material e pagam uma porcentagem para o salão, além de eu não ter dor de cabeça, porque um grande problema como falaram aí, a pessoa quer ganhar muito, mas não quer fazer nada, mas eu prefiro que elas venham, tragam o material, deixem uma porcentagem para o salão, vão para casa e não tenha vínculo nenhum”.

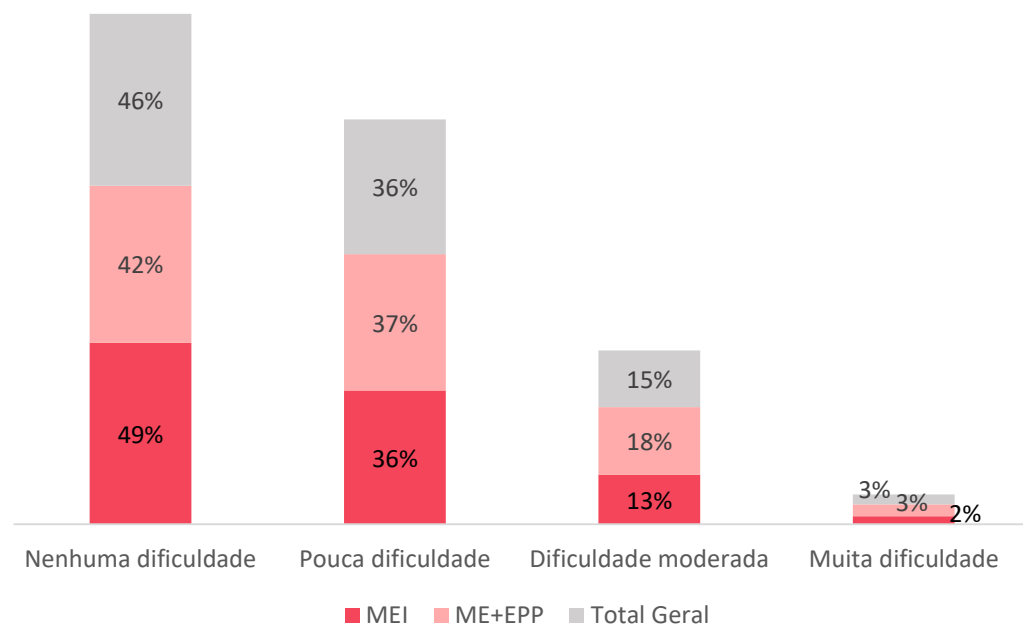
“A mão de obra do ramo alimentício é cruel, porque se você não trata dentro do CLT é um erro crucial, se você contratar um freelancer, a pessoa não tem um comprometimento, aí se você vai para o CLT, você acaba ficando com a sua margem mais enxuta”.

“É difícil encontrar de mão de obra, pessoas com princípios adequados, que fazem mais do que eu pago para fazer e que entrem em harmonia com a personalidade da empresa ali, no ganha a ganha, se a pessoa fizer mais todo mundo vai ganhar ali, só que precisa fazer mais primeiro... Uma opção que eu consegui fazer tem dado certo foi pegar pessoas mais jovens sem experiências e ensiná-las do zero, pois assim elas aprendem com a minha ideologia, com harmonia e dentro do contexto da minha empresa”.

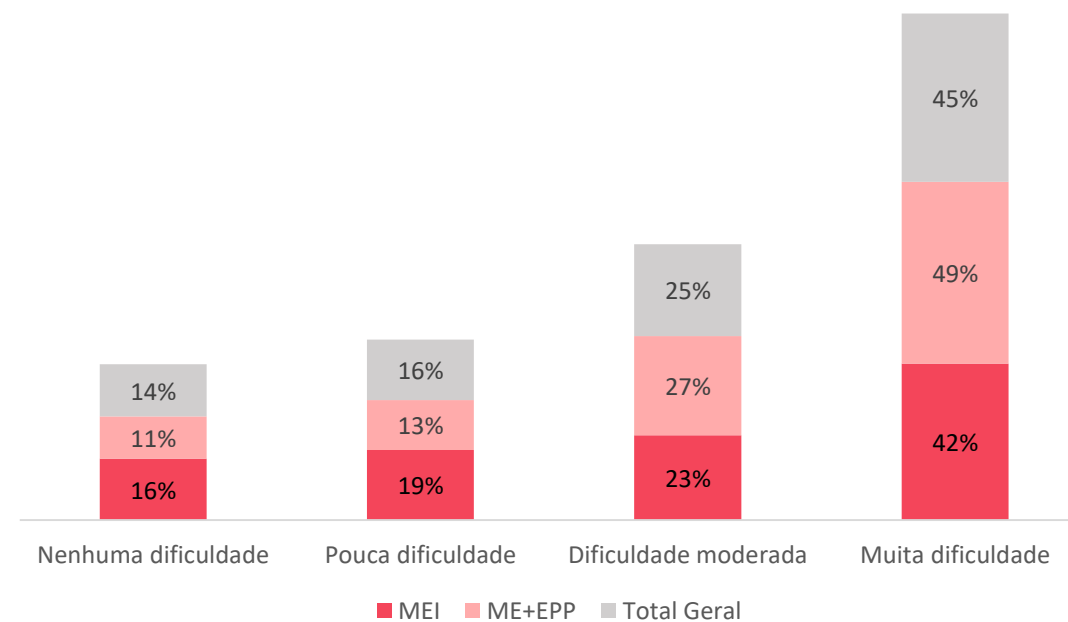
A **gestão dos estoques de acordo com as variações de demanda** não é uma dificuldade para 34%. Os percentuais de pouca, moderada e muita dificuldade são de 35%, 22% e 8%, respectivamente. O **relacionamento com fornecedores** não é percebido como uma dificuldade por metade dos empreendedores. 30% têm pouca dificuldade, 15% têm dificuldade moderada e 5% têm muita dificuldade.

Dificuldades de Gestão – Área de Produção/Operação

Ter uma boa qualidade de produto/serviço:



Conseguir funcionários qualificados:



Amostra: 1973

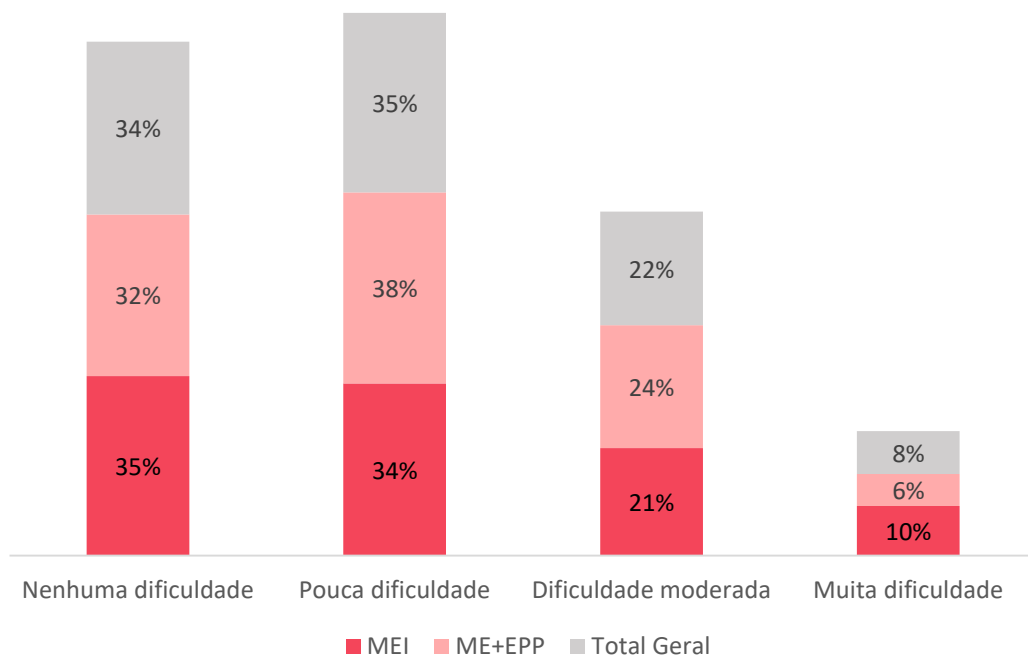
Destaques: Ter uma boa qualidade de produto/serviço não é uma dificuldade para a maioria dos empreendedores iniciais. 82% apresentam pouca ou nenhuma dificuldade na qualidade.

38% do total de entrevistados marcou que esta pergunta não se aplica ao negócio, sendo o percentual para os MEIs de 47% e de 25% para MEs+EPPs. O gráfico foi elaborado excluindo-se esses casos. Amostra: 1215.

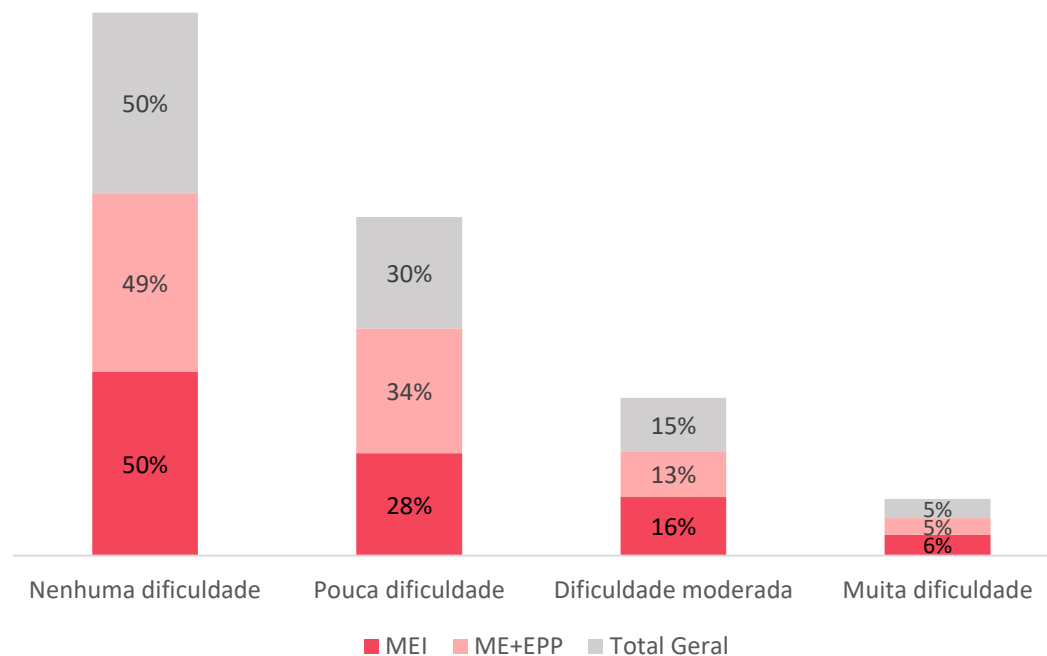
Destaques: Quase a metade (49%) das MEs+EPPs tem muita dificuldade para conseguir funcionários qualificados, e 27% têm dificuldade moderada.

Dificuldades de Gestão – Área de Produção/Operação

Gerir os estoques de acordo com as variações da demanda:



Relacionar com fornecedores:



27% do total de entrevistados marcou que esta pergunta não se aplica ao negócio, sendo o percentual para os MEIs de 25% e de 29% para MEs+EPPs. O gráfico foi elaborado excluindo-se esses casos. Amostra: 1448.

17% do total de entrevistados marcou que esta pergunta não se aplica ao negócio, sendo o percentual para os MEIs de 18% e de 16% para MEs+EPPs. O gráfico foi elaborado excluindo-se esses casos. Amostra: 1641.

Destaques: 50% dos empreendedores têm nenhuma dificuldade no relacionamento com fornecedores.

Dificuldades de Gestão – Relacionadas ao Empreendedor

Os empreendedores em geral consideram que **ter conhecimento, organização e controle sobre os processos da empresa** é pouco difícil, para 36%, e 23% não têm nenhuma dificuldade. 28% têm dificuldade moderada e 14% têm muita dificuldade. O seguinte relato de um consultor ambiental perpassa uma série de dificuldades:

“Quando a gente fecha o contrato, tudo é muito profissional, mas quando está na parte de dentro, se torna tudo muito informal, eu vou deixar para lançar um dado depois, não faço um controle bem estruturado, como é uma empresa de uma pessoa só é bem complicado. Por exemplo, eu me considero melhor na parte gerencial, eu prefiro gerencial do que executar, mas o que eu tenho que fazer hoje é o técnico para garantir contratos e às vezes é frustrante e até impede a gente de crescer. Eu fico muito na dúvida pela falta de planejamento no momento de crescer, o momento de investir sem ter certeza do retorno, por exemplo, investir no funcionário ou só fazer as coisas quando der certo? E será que isso está me limitando a crescer? Hoje eu não prospecto tanto, porque eu tenho medo de não dar conta, tenho muito medo de queimar o filme, de xingarem a minha empresa, porque é sempre risco. O Brasil é ótimo em legislação ambiental, mas é péssimo de fazer você cumprir, para um consultor ambiental isso é péssimo, porque quando eu trouxe para cá uma empresa era sobre a legislação de resíduos, a prefeitura tem uma medida obrigatória, mas não fiscaliza, então ninguém faz. Então, onde eu tenho que atacar? É convencer o empresário que apesar de ninguém cobrar é uma obrigação dele fazer? Ai eu sempre fico perguntando qual o meu papel nessa história, esse é um outro gargalo”.

Quanto ao planejamento, 16% do total de entrevistados nunca tentou **planejar os próximos passos da empresa**, sendo o percentual para os microempreendedores individuais de 19% e de 12% para microempresas e empresas de pequeno porte. Os percentuais gerais de pouca, moderada e muita dificuldade são de 30%, 33% e 20%, respectivamente.

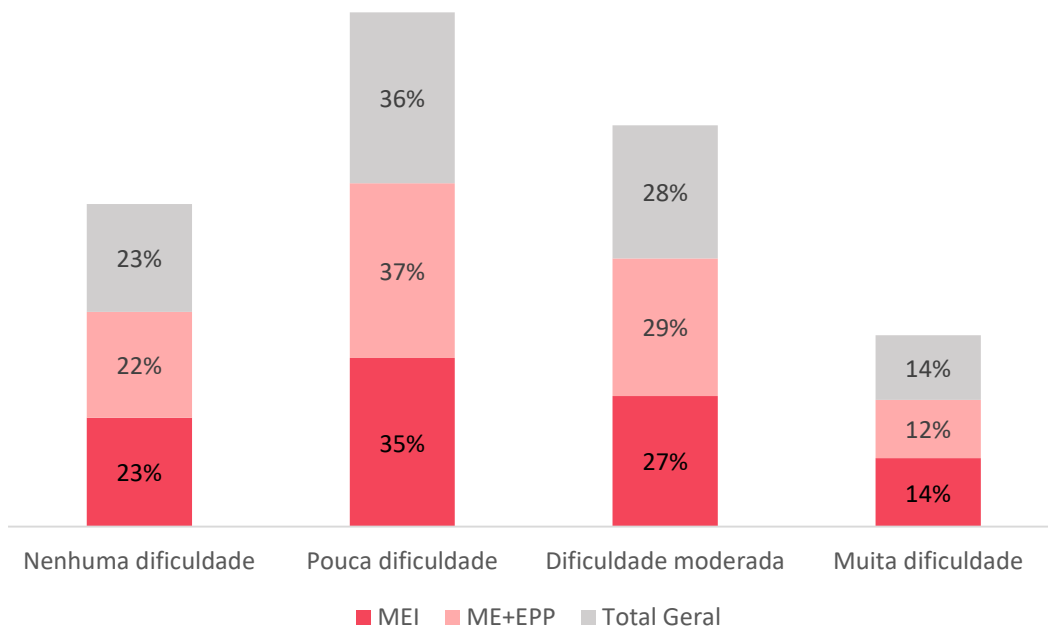
Lidar com a pressão/responsabilidade de gerir o negócio é uma grande dificuldade para 16% e uma dificuldade moderada para 32% dos empreendedores. **Assumir a carga de tarefas e funções** é uma dificuldade moderada para 26% e grande dificuldade para 11%.

“Quando eu decidi abrir a empresa eu decidi não recuar, então eu brigo todos os dias para que a minha empresa esteja aberta e crescendo, a opção de desistir não tem, eu luto para funcionar. Então, as barreiras são gigantes, os desafios são todos os dias, é cliente, é conta, é tudo, a gente tem que perseverar”.

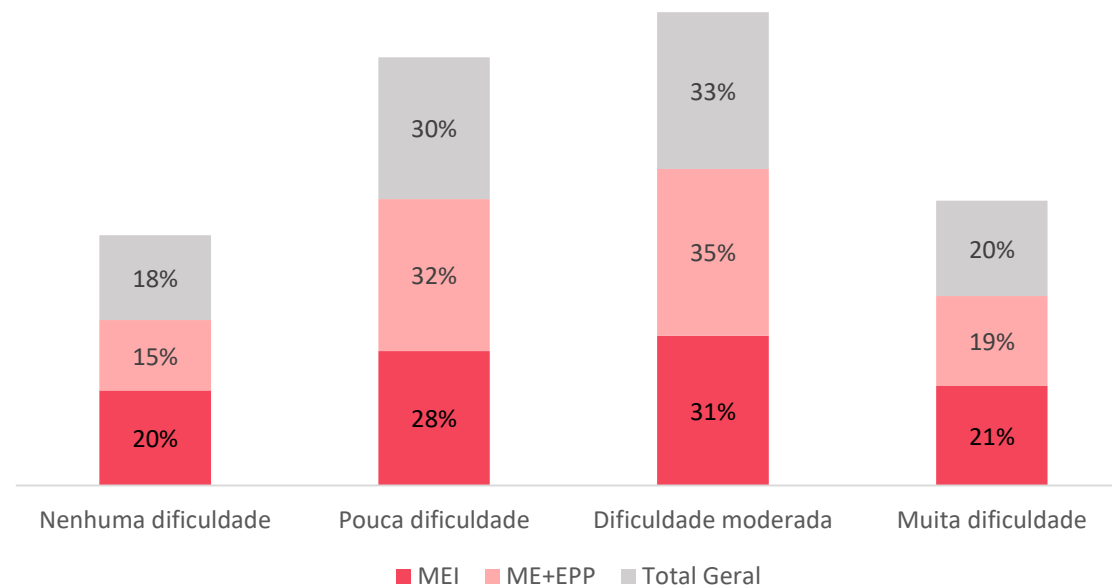
“Às vezes eu tenho muita demanda de serviço, só que hoje de manhã eu encontrei quatro clientes diferentes e tenho mais dois para atender. Aí sou só eu, esse é um dos meus gargalos é muito serviço para uma pessoa”.

Dificuldades de Gestão – Relacionadas ao Empreendedor

Ter conhecimento, organização e controle sobre os processos da empresa:



Planejar os próximos passos da empresa (planejamento estratégico):



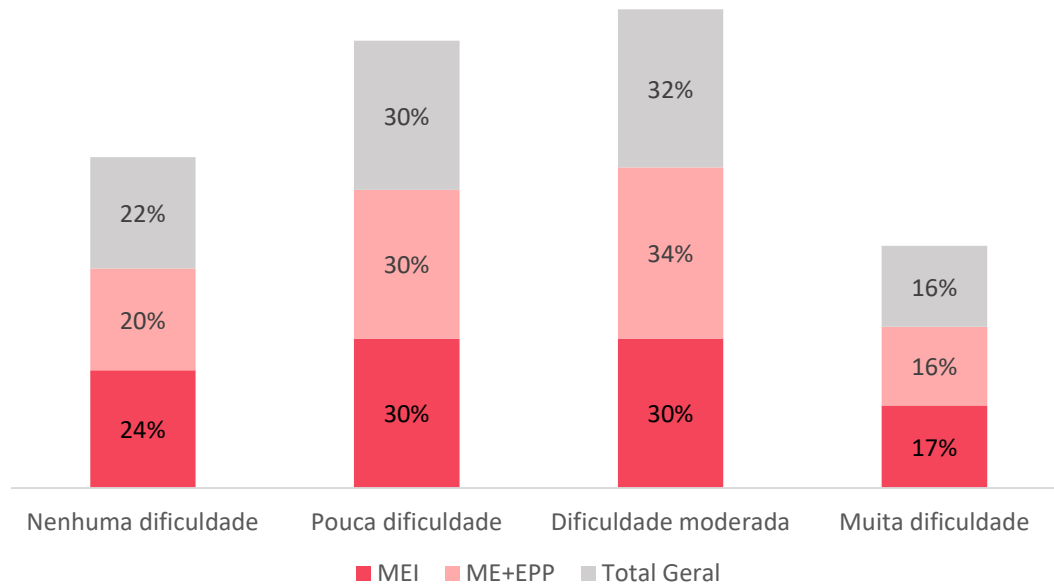
Amostra: 1973

Destaques: Ter conhecimento, organização e controle sobre os processos da empresa é uma grande dificuldade para 14% dos empreendedores, e uma dificuldade moderada para 28% deles.

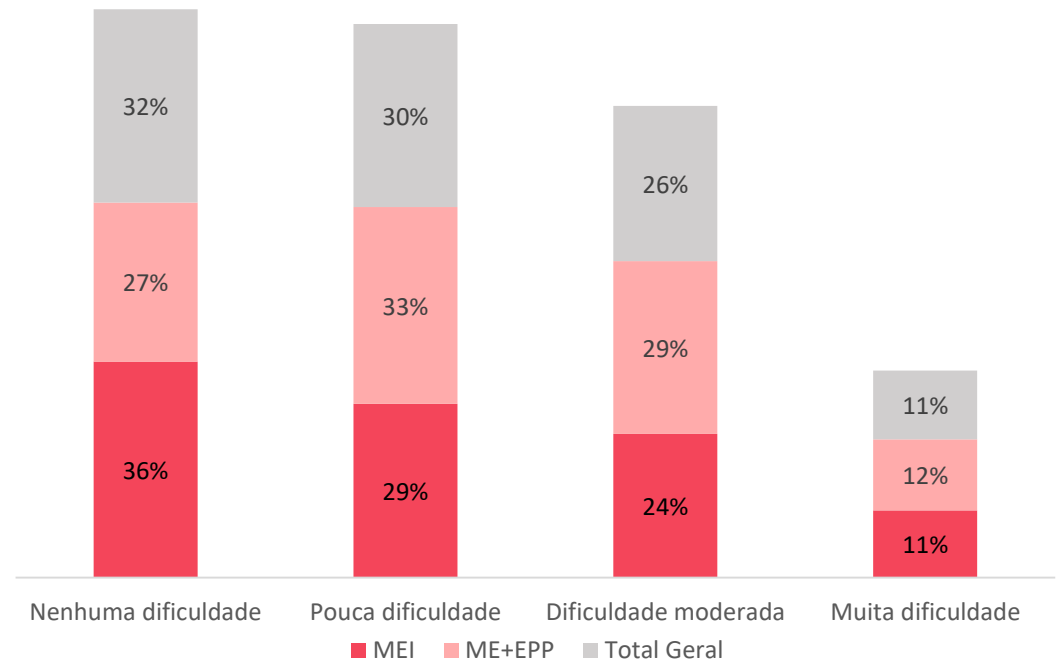
16% do total de entrevistados nunca tentou planejar os próximos passos da empresa, sendo o percentual para os MEIs de 19% e de 12% para MEs+EPPs. O gráfico foi elaborado excluindo-se esses casos (amostra: 1655).

Dificuldades de Gestão – Relacionadas ao Empreendedor

Lidar com a pressão/responsabilidade de gerir o negócio:



Assumir a carga de tarefas/funções:



Amostra: 1973

Destaques: Em relação a lidar com a pressão e responsabilidade de gerir um negócio, as faixas que preponderam são de dificuldade moderada, com 32%, seguida por pouca dificuldade, com 30%.

Amostra: 1973

Destaques: Assumir a carga de tarefas/funções é uma dificuldade moderada para 26% e grande dificuldade para 11% dos empreendedores.

Considerações Finais



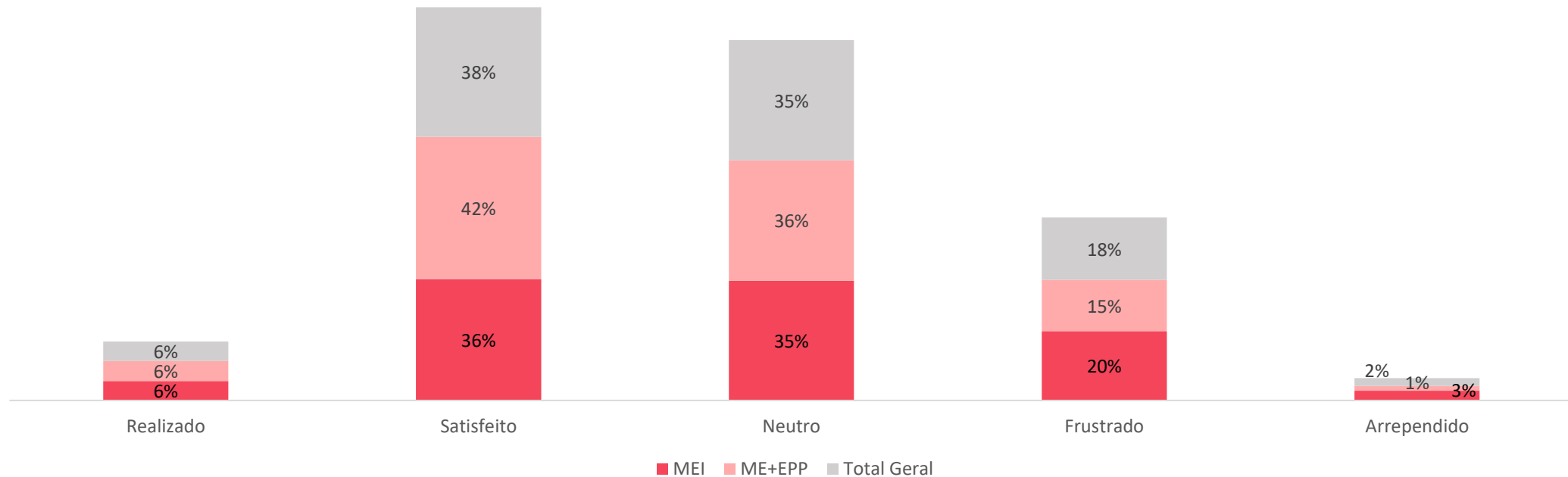
Considerações finais

Os pequenos negócios são extremamente diversos, em termos setoriais, geográficos, e em grau de maturidade organizacional. Nesse sentido, as dificuldades enfrentadas pelas empresas nascentes são particulares para cada tipo de negócio. É importante salientar que a presença de um ou mais dos fatores que dificultam a operacionalização da empresa não irá causar, necessariamente, o seu fechamento. O encerramento de atividades está associado a um conjunto de fatores, não a um fator isolado ou específico que possa ser responsabilizado pela mortalidade. Isso acontece porque existe um sistema de compensação, ou seja, as variáveis negativas são equilibradas por variáveis positivas em outros fatores, evitando assim a hegemonia de fatores críticos que levam à mortalidade (6). Quanto maior o nível de competência do empreendedor, desempenho da empresa e maior estabilidade do mercado, melhores são as oportunidades de sobrevivência ou de crescimento. Por outro lado, se o ambiente é instável, a competência do empreendedor precisa ser maior, a fim de neutralizar os desníveis do mercado.

Ainda que o primeiro ano seja o mais incerto e instável, os empreendedores iniciais se mostram resilientes: ao avaliarem como estão se sentindo sobre o seu negócio hoje, considerando as expectativas iniciais, do momento da abertura, as faixas que preponderam são de 'satisfeito', apontada por 38% e 'neutro', apontada por 35%. 6% apontaram estar realizados, 18% estão frustrados e 2% arrependidos. Os microempreendedores individuais demonstraram estar menos otimistas que as microempresas e empresas de pequeno porte.

Avaliação quanto às Expectativas Iniciais

Considerando suas expectativas iniciais, no momento de abertura, como você está se sentindo sobre o seu negócio hoje?

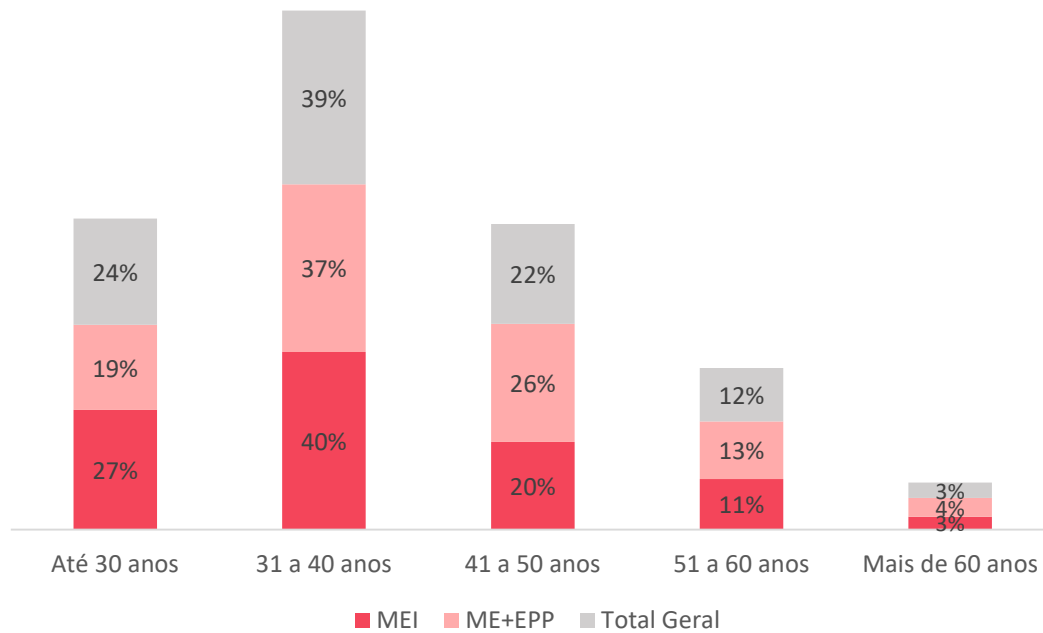


Amostra: 1973

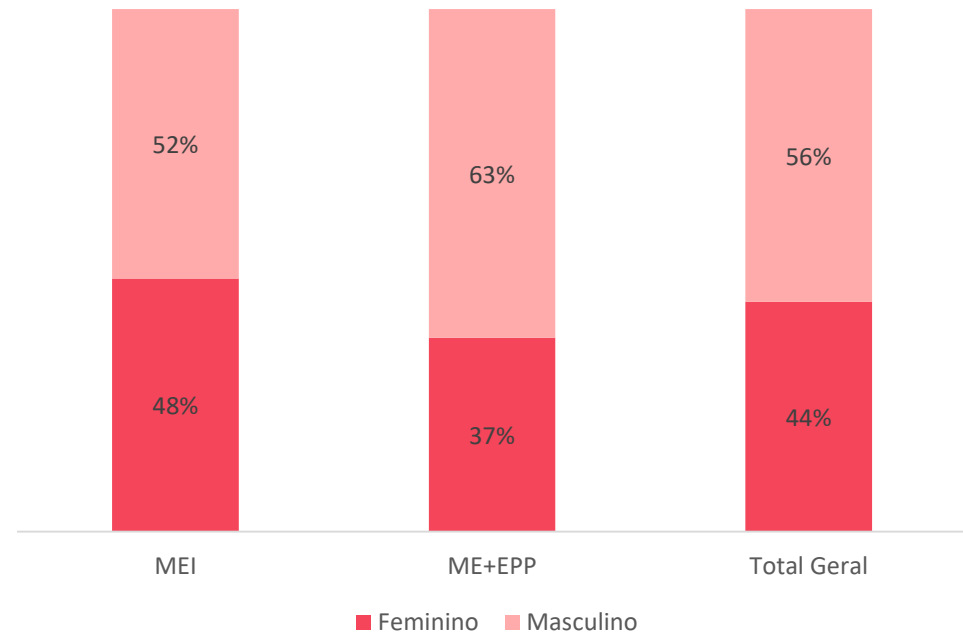
Destaques: Das microempresas e empresas de pequeno porte, 6% estão realizadas, 52% satisfeitas, 36% neutras, e menos de 2 em cada 10 estão frustradas ou arrependidas. Entre os microempreendedores individuais os percentuais de frustrados e arrependido foram levemente mais altos, de 20% e 3%, respectivamente.

Perfil dos Respondentes

Qual sua faixa etária?



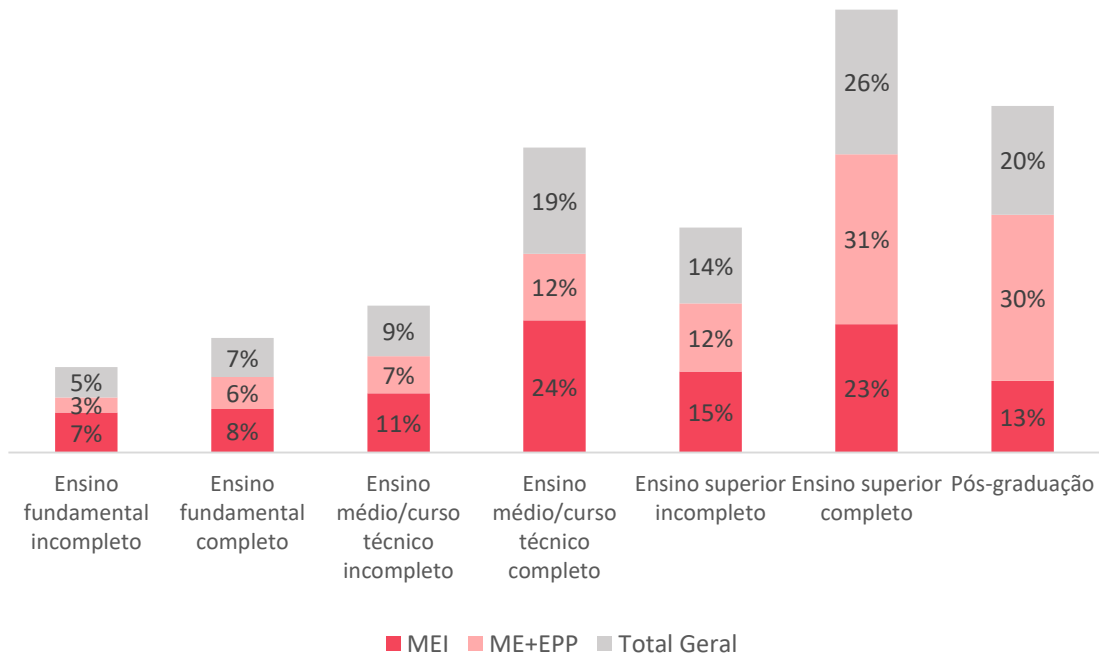
Qual seu gênero?



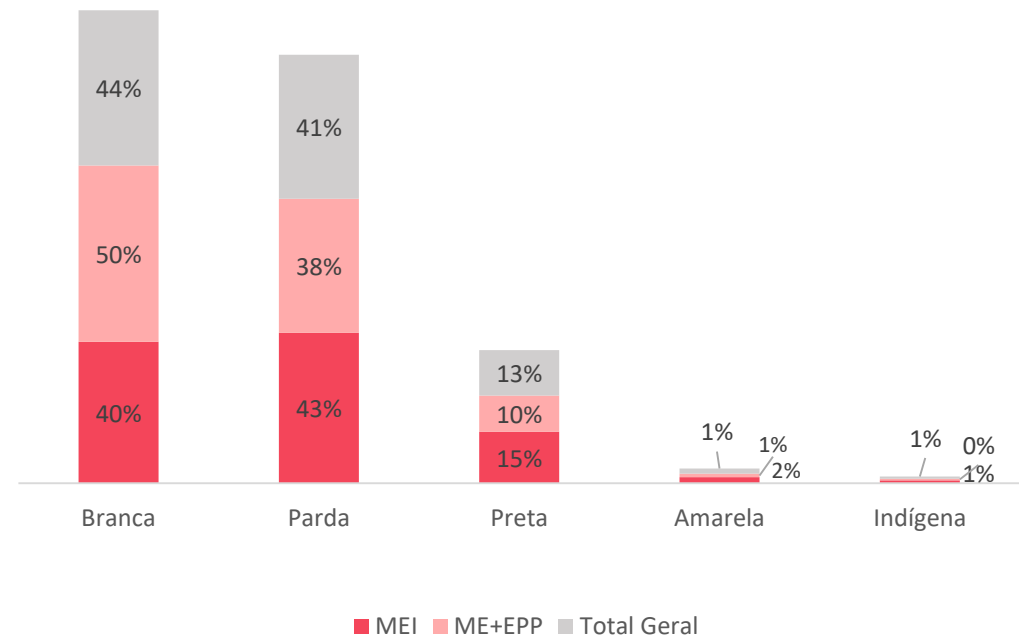
Amostra: 1973

Perfil dos Respondentes

Qual sua escolaridade?



Qual sua raça/cor?



Amostra: 1973

Referências

- 1** - MIZUMOTO, F. M.; ARTES, R.; LAZZARINI, S. G.; HASHIMOTO, M., & BEDÊ, M. A. (2010). A sobrevivência de empresas nascentes no estado de São Paulo: um estudo sobre capital humano, capital social e práticas gerenciais. *Revista De Administração*, 45(4), 343- 355. <https://doi.org/10.1590/S0080-21072010000400004>
- 2** - VASCONCELOS, J. R. O.; SOUZA, W. D. S.; MONTEIRO, J. M. Como Uma Precificação Errônea Pode Levar Ao Fracasso Das Micro E Pequenas Empresas Varejistas. *Revista Hórus*, v. 7, n. 2, p. 1-19, 2012.
- 3** - MACHADO, D. G.; AZEVEDO, T. P.; SILVA, R. P. O impacto gerado pela tributação no Empreendedorismo. *ConTexto*, Porto Alegre, v. 7, n. 12, 2º semestre 2007. ISSN (Impresso): 1676-6016 ISSN (Online): 2175-8751
- 4** - PAES, N. L.; ALMEIDA, A. F. F. de. Tributação da pequena empresa e avaliação do Simples. *Cadernos de Finanças Públicas*, Brasília, n.9, p. 5-55, dez.2009
- 5** - NOGUEIRA, M. O.; OLIVEIRA, J. M. de. Da baleia ao ornitorrinco: contribuições para a compreensão do universo das micro e pequenas empresas brasileiras. *Radar: tecnologia, produção e comércio exterior*, n. 25, abr. 2013.
- 6** - ARAÚJO, F. E.; MORAIS, F. R.; PANDOLFI, E. S. A Fábula dos Mortos-Vivos: Determinantes da Mortalidade Empresarial Presentes em Micro e Pequenas Empresas Ativas. *Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, v. 8, n. 2, p. 250-271, 2019.
- 7** - PIVETTA, G. A Utilização Do Fluxo De Caixa Nas Empresas: Um Modelo Para A Pequena Empresa. *Revista Eletrônica de Contabilidade*, [S. l.], v. 1, n. 2, p. 14, 2012. DOI: 10.5902/198109466229. Disponível em: <https://periodicos.ufsm.br/contabilidade/article/view/6229>. Acesso em: 11 dez. 2022